

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

ISSN 2520-2294 (print)
ISSN 2709-5444 (online)



№ 4 (48) / 2021
2 том



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА».**

Серія: «Економічні науки»

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA».**

Series: «Economic sciences»

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА».**

Серия: «Экономические науки»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р*

№ 4 (48)

2 том

Київ 2021

ББК 65
УДК 33
М-43



Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Electronic Journals Library; Open J-Gate; Academic keys; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене до Переліку наукових фахових видань МОН України (категорія «Б»)

Наказ МОН України № 1643 від 28.12.2019

Спеціальності:

051 Економіка

071 Облік і оподаткування

072 Фінанси, банківська справа та страхування

073 Менеджмент

075 Маркетинг

076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

241 Готельно-ресторанна справа

281 Публічне управління та адміністрування

292 Міжнародні економічні відносини

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2021

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2021

ISSN 2520-2294 = Internauka. Serii: Ekonomicheskie nauki (Kiev)/Mezhdunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka".
Serii: Ekonomicheskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор, в.о. ректора Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Редакційна колегія:

Бардаш Сергій Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Безверхий Костянтин Вікторович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансового аналізу та аудиту Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Белялов Талят Енверович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бізнес-економіки та туризму Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Гринько Алла Павлівна — доктор економічних наук, професор, декан факультету менеджменту Харківського державного університету харчування та торгівлі (Харків, Україна)

Дмитренко Ірина Миколаївна — доктор економічних наук, доцент, професор Національного центру обліку та аудиту Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Зось-Кіор Микола Валерійович — доктор економічних наук, професор, в.о. завідувача кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Полтава, Україна)

Ільїн Валерій Юрійович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)

Клочан В'ячеслав Васильович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету (Миколаїв, Україна)

Красноручський Олексій Олександрович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка (Харків, Україна)

Курило Людмила Ізидорівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія» (Київ, Україна)

Левицька Світлана Олексіївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування (Рівне, Україна)

Назаренко Інна Миколаївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумського національного університету (Суми, Україна)

Олійник-Данн Олена Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Охріменко Ігор Віталійович — доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Паска Ігор Миколайович — доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Білоцерківського національного аграрного університету (Біла Церква, Україна)

Русіна Юлія Олександрівна — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Скриньковський Руслан Миколайович — кандидат економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Закладу вищої освіти «Львівський університет бізнесу та права» (Львів, Україна)

Сопко Валерія Василівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Танклевська Наталія Станіславівна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрного університету (Херсон, Україна)

Тарасенко Ірина Олексіївна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Токар Володимир Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (Київ, Україна)

Фоміна Олена Володимирівна — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Ходжаян Аліна Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Horska Elena — Dr.h.c.Prof. Dr. Ing Professor Marketing and Management, Dean of the Faculty of Economics and Management of the Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovak Republic)

**№ 4(48)
2 Т.**

**2021
КВІТЕНЬ**

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
СЕРІЯ: «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
SERIES: «ECONOMIC SCIENCES»
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
СЕРИЯ: «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

ЗМІСТ

МЕНЕДЖМЕНТ

Kulynych Tetiana, Pustova Viktoriia, Halkina Olha, Hudoley Yuliya
INVENTORY MANAGEMENT SYSTEM OPTIMIZATION OF THE UKRAINIAN PLANT 9

Світлична Вікторія Юріївна
МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ В ПРОЦЕСІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 15

Ярова Любов Григорівна
УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ 23

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Мальська Марта Пилипівна, Грицишин Анна Тарасівна
ФУНКЦІЇ ТА ДИСФУНКЦІЇ ФЕСТИВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА
ТУРИСТИЧНИЙ ПРОСТІР 29

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Бугай Надія Олександрівна, Гергало Катерина Володимирівна
АУДИТ ЗАРЕЄСТРОВАНОВОГО КАПІТАЛУ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ 35

Мазіна Олександра Іванівна, Rogoznii Sergii Anatoliyovich, Карева Олена Володимирівна
ПРАВО КОРИСТУВАННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ 40

**Мокієнко Тетяна Володимирівна, Прийдак Тетяна Борисівна,
Ліпський Роман Вікторович, Сіренко Олена Вікторівна, Донцов Ілля Валерійович**
ОБІГ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ОБЛІК 51

ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Герасименко Ярослав Русланович, Жадько Костянтин Степанович,
Тютюнник Ярослава Валеріївна**
УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ТА ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УМОВАХ
НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ 62

Горященко Юлія Григорівна
ПІДТРИМКА ДИФУЗІЇ ІННОВАЦІЙ У МАЛОМУ ТА СЕРЕДНЬОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ 70

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Грешко Роман Ігорович, Харабара Віолетта Миколаївна, Третякова Олена Василівна
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ
ПІДПРИЄМСТВ..... 78

Артем'єва Оксана Олександрівна
ПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК ДЕФІБЛІРЯТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 86

Турило Анатолій Михайлович, Турило Анатолій Анатолійович,
Короленко Ріта Вікторівна
СУБ'ЄКТНА ІННОВАЦІЙНІСТЬ В АСПЕКТІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 97

ІНШЕ

Удовенко Ірина Олександрівна, Шемякін Михайло Васильович,
Кононенко Сергій Іванович
ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ НА ОСНОВІ
ВИКОРИСТАННЯ НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ 105

CONTENTS

MANAGEMENT

- Kulynych Tetiana, Pustova Viktoriia, Halkina Olha, Hudoley Yuliya**
INVENTORY MANAGEMENT SYSTEM OPTIMIZATION OF THE UKRAINIAN PLANT..... 9
- Svitlychna Viktoriya**
MARKETING TOOLS: EFFICIENCY OF USE IN THE PROCESS OF FUNCTIONING
OF TOURIST ENTERPRISES 15
- Iarova Liubov**
PROFIT MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN CURRENT CONDITIONS 23

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

- Malska Marta, Hrytsyshyn Anna**
FUNCTIONS AND DYSFUNCTIONS OF FESTIVAL TOURISM IN THE CONTEXT OF IMPACT ON
TOURIST SPACE..... 29

ACCOUNTING AND TAXATION

- Bugay Nadia, Gergalo Kateryna**
AUDIT OF REGISTERED CAPITAL: ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECT 35
- Mazina Oleksandra, Rohoznyi Serhii, Kareva Olena**
THE RIGHT TO USE HUMAN CAPITAL IN ACCOUNTING..... 40
- Mokiienko Tetyana, Pryidak Tetyana, Lipskyi Roman, Sirenko Olena, Dontsov Illia**
ELECTRONIC MONEY TURNOVER IN UKRAINE AND ITS ACCOUNTING 51

ENTREPRENEURSHIP, TRADE AND EXCHANGE ACTIVITIES

- Herasymenko Yaroslav, Zhadko Kostiantyn, Tiutiunnyk Yaroslava**
MANAGING ACCOUNTS PAYABLE AND ACCOUNTS RECEIVABLE IN CONDITIONS
OF ECONOMY INSTABILITY..... 62
- Horiashchenko Yuliia**
SUPPORTING THE DIFFUSION OF INNOVATIONS IN SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURS... 70

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

- Greshko Roman, Kharabara Violetta, Tretyakova Olena**
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF CASH FLOWS OF ENTERPRISES..... 78

Artemieva Oksana
MORTGAGE LENDING AS A DEFIBLIATOR OF THE ECONOMY OF UKRAINE..... 86

Turylo Anatoliy, Turylo Anatoliy, Korolenko Rita
SUBJECT INNOVATION IN THE ASPECT OF FINANCIAL AND ECONOMIC STRATEGY OF
ENTERPRISE DEVELOPMENT 97

OTHER

Udoenko Iryna, Shemyakin Mykhailo, Kononenko Serhii
INVENTORY OF AGRICULTURAL LAND ON THE BASIS OF USING THE LATEST
INFORMATION TECHNOLOGIES 105

Kulynych Tetiana

Candidate of Economic Sciences

*Kharkiv College of Trade and Economics of the
Kyiv National University of Trade and Economics*

ORCID: 0000-0002-6997-0537

Pustova Viktoriia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Kharkiv State Socio-Economic College

ORCID: 0000-0003-1838-3532

Halkina Olha

Candidate of Economic Sciences

Kharkiv State Socio-Economic College

ORCID: 0000-0002-8792-5190

Hudoley Yuliya

Recipient of Master's degree in specialty: Logistics and Transport

The International University of Logistics and Transport in Wroclaw

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7121

INVENTORY MANAGEMENT SYSTEM OPTIMIZATION OF THE UKRAINIAN PLANT

Summary. The article is devoted to the problems of the efficient operation of enterprises and increasing of their competitiveness through the fast-changing market conditions in Ukraine.

Investigated problem is reducing the costs and obtaining the maximum productivity from the inventory system of Ukrainian Engineering Plant "FED".

The article presents the results of a study conducted by the authors on the inventory management process optimization of Ukrainian Engineering Plant "FED". The main scientific results: the study of the inventory system of Ukrainian Engineering Plant "FED" identified low inventory turnover, due to which their growth occurs, lack of own warehouse, the use of the principle of cell storage is inappropriate for this organization, which also causes an increase in stocks. The following solutions were proposed: reducing the share of stocks, that is, maintain constant sales and prevent them from stocking up in warehouses, using of an inventory management system with a fixed order size, the need of a properly equipped area for storing goods – a project to create a customs warehouse, implementing an automated inventory management system at Stock-M.

Reducing the share of stocks and using of an inventory management system with a fixed order size will decrease the average annual inventory, the turnover ratio, respectively, the duration of the turnover period will also decrease. Implementing an automated inventory management system at Stock-M will have the great economic effect. The creating of customs warehouse, will save more than 3 million UAH per year, while it will also make a profit by offering storage services to other organizations.

Research results can be used for increasing the level of inventory management system, optimization of inventory management processes and achieving higher economic results.

Key words: inventory management, inventory management system, inventory management system optimization.

Statement of the problem. Nowadays, the problems of the efficient operation of enterprises and increasing their competitiveness are of great importance

in the development of the economy. To take a stable place in the market, you need to be a manufacturer of high-quality products that meet international

standards. The ability to operate the main advantages of company qualitatively is the key element in increasing competitiveness. Moreover, the competitiveness of domestic enterprises is becoming a problem of national state security and is of particular importance on a national scale.

Analysis of recent researches and publications. There are many relevant scholars that begin to pay attention to inventory optimization and control in enterprises, owing to the significance of this. Schreiberfeder John have provided a complete approach for managing a large and often troublesome asset, inventory, based on most recent research and the most up-to-date best practices [1]. There are also researches, in which economic order quantity (EOQ) model based on stock-dependent demand was established [2]. Besides, the production-inventory model for perishable items with definite productivity and with demand linearly depending on inventory level was considered [3]. Some scholars explored the inventory issue with allowable shortages under inventory-level-dependent demand; at the same time, they also took monetary value as well as the expansion rate caused by external and internal costs into consideration [4]. Krishnamoorthy and Narayanan considered the stability and performance analysis of a production-inventory system [5]. Yadavalli et al. studied the problem of updating service facilities for inventory system to achieve production and service synchronization. From the inventory cost and the cost of order to determine the optimal order point and quantity [6].

Formulation purposes of article (problem). Since the main cash investments in the enterprise are inventories, at the same time they are the main source of profit. That is why the aim of the work is to study the practical aspects of organizing stocks at the enterprise on the example of Ukrainian Engineering Plant “FED”.

The main material. State Enterprise Kharkov Engineering Plant “FED” is a leading industrial enterprise in the city of Kharkov for the manufacture of hydraulic units, fuel and electrical systems for aircraft, armored vehicles, and railway products. The company manufactures high-precision fuel control equipment, integral hydraulic drives, hydraulic motors, hydraulic pumps, pumping stations for the aviation industry and other engineering industries.

These warehouses are located on the territory of the plant, some of which are leased, and some are owned by the factory with an area of 10,000 m².

“FED” uses the storage of goods based on the principle of cell storage, that is, a system of statistical address storage.

Static storage of goods involves the assignment of a specific address to a specific product. So, for one type

of product, a storage cell or a group of cells is allocated. Such a system is the simplest and most transparent: a group of goods is always stored in one place; an employee can pick up orders without special training.

The information system of the plant stores information about which position is stored in which cell of the warehouse. Each cell is assigned a barcode to quickly recognize and associate a new product with the cell.

In order to determine the main optimization paths, firstly we need to determine the main problems of the enterprise storage system and to analyze the dynamics of stocks. This analysis includes the following steps:

- analysis of indicators of the total amount of reserves: the pace of its dynamics, the specific weight of current assets;
- analysis of the structure of stocks: their types and main groups;
- analysis of the efficiency of use of the main groups of stocks, their volume, which is characterized by indicators of turnover and profitability.

From the table 1 we can note that from 2018 to 2020 there was an absolute increase in current assets, which include stocks, the absolute increase in reserves and costs. The growth of stocks in this case can lead both to a decline in the activity of the enterprise, and to an increase in the possibility of immediate customer service.

By studying the structure of current assets, stocks and expenses from the table 2, we see that stocks and expenses have the largest share in current assets.

A significant share of stocks can save the company in case of an unexpected shortage of them or from the purchase of more expensive substitute materials, but in this case, their growth in the structure of stocks is evaluated negatively. Raw materials, materials, and other similar assets also have a rather large specific weight, their growth is also not evaluated in a positive direction for the enterprise.

The growth of raw materials is a negative fact in the table 3, but the positive point is the reduction in the share of costs in unfinished production and finished products.

Now, according to table 4, we can analyze the indicators of the profitability of stocks.

For the 2018–2020 margin on inventories increased, including the profitability of raw materials in 2019, which increased but in 2020 decreased. Profitability of costs in unfinished production and semi-finished products increased significantly in 2019, at the end of 2020 this indicator was higher. The profitability of finished products and goods for implementation as a whole fell at the end of 2020.

The decline in the profitability rate of finished products and goods for sale indicates about a decrease

Table 1

The Dynamics of stocks of the enterprise for 2018–2020

Indicators	Indicator values Thousand UAH			Absolute increase		Growth rate, %	
	2018 y.	2019 y.	2020 y.	2018 y.– 2019 y.	2019 y.– 2020 y.	2019 y. to 2018 y.	2020 to 2019
Current assets including	205458	239251	302450	33793	63199	116,45	126,61
– stocks and expenses	117565	157671	171248	40106	13577	134,11	108,61
Including:							
– raw materials, materials, other similar assets	49908	57262	95064	7354	37802	114,74	166,01
– costs in unfinished production and semi-finished products	41432	61240	37179	19808	-24061	147,81	60,71
– finished production and goods for implementation	16891	26673	30355	9782	3682	157,91	113,81

Source: own study

Table 2

The Structure of working capital of the plant “FED” from 2018 to 2020

Indicators	Structure, %		
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Current assets including	100	100	100
– stocks and expenses	57,22	65,90	56,62
Including:			
– raw materials, materials, other similar assets	24,29	23,93	31,43
– costs in unfinished production and semi-finished products	20,16	25,59	12,29
– finished production and goods for implementation	8,22	11,14	10,03

Source: own study

Table 3

The structure of the stocks of the enterprise for 2018–2020

Indicators	Structure, %		
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
– stocks and expenses	100	100	100
Including:			
– raw materials, materials, other similar assets	42,45	36,31	55,51
– costs in unfinished production and semi-finished products	35,24	38,84	21,71
– finished production and goods for implementation	14,36	16,91	17,72

Source: own study

in the overall level of efficiency in the use of current assets of the enterprise, exactly stocks, in the current economic activity of the enterprise “FED”, therefore this dynamics is unfavorable for the plant. In addition, the main problem of the enterprise is the lack of only its own warehouses, where the stocks can be planted. Firstly, the company incurs huge losses because of spending money on the renting of premises for its warehouses.

The application of the principle of cell storage in warehouses has its disadvantages. This principle is most often applied in enterprises with a smaller assortment of goods. In this case, the plant’s products are expanding, and the application of this principle is not advisable:

- There is idle cells in the absence of goods;
- Uneven filling of different groups of storage areas with goods.

Table 4

Indicators of efficiency of use of stocks for 2018–2020

Indicators	Coefficient of turnover			Profitability, %		
	01.01.18	01.01.19	01.01.20	01.01.18	01.01.19	01.01.20
– stocks and expenses	5,19	5,42	4,53	12,51	13,65	13,29
Including:						
– raw materials, materials, other similar assets	11,13	10,04	9,23	27,33	28,18	24,26
– costs in unfinished production and semi-finished products	13,85	14,47	12,96	28,48	42,36	47,58
– finished Production and goods for implementation	26,92	26,83	19,87	87,54	77,79	67,21

Source: own study

In this way, based on the analysis, at the plant were identified the problems of storage facilities:

- Reduction in inventory turnover;
- An increase in stocks;
- The use of the principle of cell storage, which is not entirely suitable for this enterprise;
- Lack of own storage warehouse, which incurs additional losses to the enterprise;
- Inefficient use of stocks, having a strong impact on the profitability of the enterprise.

As a result of these problems, the urgency of the problem of optimizing the enterprise's material stocks and their effective management arises due to the fact that the state of stocks has a decisive influence on the company's competitiveness, its financial condition, and financial results. It is impossible to ensure a high level of product quality and reliability of its deliveries to consumers without creating the optimal stock of finished products, as well as stocks of raw materials, materials necessary for the continuous and rhythmic functioning of the production process.

Based on the analysis, some problems of the warehouse system of the enterprise were identified, among which the main ones are:

- low inventory turnover, due to which their growth occurs;
- lack of own warehouse;
- the use of the principle of cell storage inappropriate for this organization, which also causes an increase in stocks.

In order to improve the inventory planning system at the enterprise, it is necessary, firstly, to increase the accuracy of forecasting the commodity-group structure of consumer demand, since the value of the planned volume of sales of goods for each item in the assortment list depends on the accuracy of forecasting. And the planned volume of sales is the basis for supply planning and inventory management. The more

accurate the planned indicators are the higher the inventory turnover and the lower the costs of storage and execution of orders.

The plant needs an efficient system for prudent and proper inventory management. There are two main inventory management systems:

- with a fixed order size;
- with a fixed time interval between orders (with a constant level of stock).

For this enterprise, an inventory management system with a fixed order size would be more suitable, since the demand for products is variable, the cost of goods is high and there are costs for storing stocks. In addition, for effective inventory management, we need a properly equipped area for storing goods, that is, a warehouse. The enterprise "FED" has its own warehouse as well as a leased one, which brings considerable losses. To solve this problem, the plant is preparing to implement a project to create its own customs warehouse. The customs warehouse has two meanings:

1. Customs warehouse — a customs procedure in which foreign goods are stored under customs control in a customs warehouse for a specified period without payment of customs duties, taxes and without the application of non-tariff regulations.

2. A specially defined and equipped structure, premises and (or) open area intended for storage of goods in accordance with the customs procedure is recognized as a customs warehouse. Designed for temporary storage of export or import goods.

In this case, the customs warehouse will act as a certain equipped facility designed to store goods. Of course, this project requires a large amount of cash investment, but it is beneficial for the organization and will soon pay off, because:

- firstly, the plant will save money on renting premises;

- secondly, the company will be able to store its goods under the customs procedure of the customs warehouse, which involves storing products without paying customs duties, taxes and without applying non-tariff regulation measures;
- thirdly, with the proper arrangement of the customs warehouse and saving space in it, the plant will be able to lease some part of the warehouse to other organizations, from which it will ultimately make a profit.

In addition, due to an increase in the volume of performed work and obsolescence of knowledge, it will be proper to increase the efficiency of the production and warehouse management department by introducing a new software product. The management process itself consists of many interrelated stages, preparation and calculation of various documents; therefore, it is a good idea to implement the software product Stock-M.

Stock-M is an automated enterprise inventory management system designed to calculate the required inventory level at any storage point daily, in accordance with actual fluctuations in demand. Stock-M differs from other inventory management systems in that their level changes along with the demand for goods (raw materials), which means that the level of inventories decreases with decreasing demand and vice versa. The system automatically determines daily inventory rates, analyzes actual sales, estimates available surpluses and shortages, and based on these data automatically creates replenishment orders for each SKU. Thus, inventory management is not based on a ghostly forecast, but on the specific demand of consumers, which is very dynamic.

Stock-M inventory management and automation helps keep track of the dynamics of sales levels, lost sales, inventory, surpluses throughout the company, every warehouse, every store, every supplier. The main reports are displayed in a compact form, allowing you to evaluate the whole picture and, if necessary, delve into the analysis of a specific report.

Benefits of the Stock-M System:

- Quick payback period on investments;
- The implementation of the Stock-M turnkey inventory management system is fast using proven technology;
- Stock-M is a cloud service, compatible with any accounting system;
- A simple and accurate reporting system.

Each report is designed to solve a specific problem, reports are detailed by position. Competent forecasting of stocks and finding their optimal level are equally important. This will allow the company to timely sell

the delivered consignment of goods, and not to store illiquid goods.

In order to optimize the inventory management system of the enterprise “FED” our team have developed a method to determine the main problems of the enterprise storage system.

The method consist of:

- analysis of indicators of the total amount of reserves: the pace of its dynamics, the specific weight of current assets;
- analysis of the structure of stocks: their types and main groups;
- analysis of the efficiency of use of the main groups of stocks, their volume, which is characterized by indicators of turnover and profitability.

The following measures were proposed to solve these problems:

- reduce the share of stocks, that is, maintain constant sales and prevent them from stocking up in warehouses;
- the use of an inventory management system with a fixed order size;
- the need of a properly equipped area for storing goods — a project to create a customs warehouse;
- implementing an automated inventory management system at Stock-M.

As a result of the proposed innovations, the following economic effect will be achieved:

1. The average annual inventory will decrease, the turnover ratio will increase, respectively, the duration of the turnover period will also decrease.

2. The economic effect of the implementation of the Stock-M software product;

3. When creating a customs warehouse, the company will save more than 3 million UAH per year, while it will also make a profit by offering storage services to other organizations.

These proposals are aimed at improving the inventory management system, at more efficient use of stocks, as a result of which both the economic and financial performance of the enterprise will increase.

Whatever method of inventory management the “FED” chooses, there are minimum requirements for this system to be manageable and provide the opportunity to implement various methods of inventory planning. In addition, their implementation directly affects the reduction in the cost of delivery and storage of goods. These requirements relate to the establishment of the necessary logistics of operations, as well as the establishment of management accounting.

Monitoring the status of stocks should ensure continuous comparison of regulatory parameters with actual ones, that is, work as a “tracking system”.

Determination of the corresponding volumetric, spatial and temporal parameters of stocks will allow us to move on to optimizing the placement of goods in the warehouse, and, therefore, to minimize costs. The development of rules for determining the moment and volume of an order, the determination of priorities for replenishment of stocks will provide relatively simple ways of regulating the parameters of the order.

Insights from this study and perspectives for further research in this direction. Creating the optimal inventory management system at the enterprise — Kharkiv Engineering Plant “FED” plays an important role, as the reserve in modern business ceases to be only a calculated indicator of activity and becoming one of the main objects of management that ensure the success of the enterprise.

To maintain inventory levels at an optimal level, a well-established inventory management system is needed. Effective inventory management allows the company to achieve the best performance in financial and economic activities, to withstand the conditions of a market economy. Optimization of inventory leads to minimizing the costs advanced in them.

So, no matter what inventory management system the “FED” organization chooses, there are minimum requirements for this system to be manageable, provide the opportunity to implement various methods of inventory planning, and positively affect the financial and economic performance of the plant. Properly built, logical and effective inventory management system is the key to the success of any enterprise.

References

1. Schreibfeder John. Achieving Effective Inventory Management. 2010. 316 p.
2. Baker R. C., Urban T. L. A deterministic inventory system with an inventory level dependent demand rate. *Journal of the Operational Research Society*. 1988. Vol. 39. № 9. P. 823–831. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1057/jors.1988.142>
3. Mandal B. N., Phaujdar S. An inventory model for deteriorating items and stock-dependent consumption rate. *Journal of the Operational Research Society*. 1989. Vol. 40. № 5. P. 483–488. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1057/jors.1989.75>
4. Ray J., Chaudhuri K. S. An EOQ model with stock-dependent demand, shortage, inflation and time discounting. *International Journal of Production Economics*. 1997. Vol. 53. № 2. P. 171–180. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0925527397001126>
5. Krishnamoorthy A., Narayanan V. C. Production inventory with service time and vacation to the server. *IMA Journal of Management Mathematics*. 2011. Vol. 22. № 1. P. 33–45. URL: <https://ieeexplore.ieee.org/abstract/document/8133597>
6. Yadavalli V. S. S., Sivakumar B., Arivarignan G. Inventory system with renewal demands at service facilities. *International Journal of Production Economics*. 2008. Vol. 114. № 1. P. 252–264. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0925527308000583>

Світлична Вікторія Юріївна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри туризму і готельного господарства

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Светличная Виктория Юрьевна

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова

Svitlychna Viktoriya

PhD, Associate Professor of Department of Tourism and Hospitality

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

ORCID: 0000-0002-5135-0006

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7082

**МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ: ЕФЕКТИВНІСТЬ
ВИКОРИСТАННЯ В ПРОЦЕСІ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**MARKETING TOOLS: EFFICIENCY OF USE
IN THE PROCESS OF FUNCTIONING
OF TOURIST ENTERPRISES**

Анотація. Досліджуються аспекти питань подолання кризи туристичних підприємств. Висвітлюються фактори негативного впливу пандемії коронавірусу на туристичний бізнес. Увагу сконцентровано на дослідженні маркетингових заходів в процесі функціонування туристичних підприємств у складних умовах пандемії. Акцент зроблено на актуальності застосування туристичними підприємствами інструментів діджитал-маркетингу.

Мета роботи – дослідження цифрових маркетингових заходів задля забезпечення повноцінного функціонування туристичних підприємств на засадах гнучкості до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Автор зазначає, що туристичний маркетинг – це процес організації діяльності туристичного підприємства щодо розробки, формування та просування нових видів туристичних послуг шляхом задоволення потреб туристів з метою надання максимально якісного туристичного продукту і одержання прибутку туристичним підприємством.

У статті обґрунтовано, що стагнація туристичних підприємств загострює питання пошуку та впровадження антикризових заходів щодо туристичного бізнесу. В даному напрямку значна роль належить використанню інструментів туристичного маркетингу.

Розкрито зміст специфічних рис маркетингу в туристичній сфері.

Акцент зроблено на тому, що діджиталізація прямим чином вплинула і на маркетингові заходи туристичних підприємств. Автор обґрунтовує, що це дало поштовх стрімкому поширенню діджитал-маркетингу.

У статті запропоновано коло інструментів діджитал-маркетингу туристичних підприємств. Такими виступають: перехід від веб-сайт маркетингу до соціальних мереж; створення якісного, пізнавального, цікавого контенту; перехід маркетингової політики від push-marketing до pull-marketing; сприяння формуванню максимально позитивних персональних відгуків в електронному вигляді; застосування технологій онлайн-відеотрансляцій.

Автор підкреслює, що заляг недопущення руйнівних явищ, туристичний бізнес повинен гнучко та динамічно трансформуватися, забезпечуючи своє стійке функціонування та нарощувати потенціал до посткарантинного відродження.

Ключові слова: туризм, карантинні обмеження, Covid-пандемія, діджиталізація, VR-туризм, внутрішній туризм, діджитал-маркетинг.

Аннотація. Исследуются аспекты преодоления кризиса туристических предприятий. Освещаются факторы негативного воздействия пандемии коронавируса на туристический бизнес. Внимание сконцентрировано на исследовании маркетинговых мероприятий в процессе функционирования туристических предприятий в сложных условиях пандемии. Акцент сделан на актуальность применения туристическими предприятиями инструментов диджитал-маркетинга.

Цель работы – исследование цифровых маркетинговых мероприятий для обеспечения полноценного функционирования туристических предприятий на основе гибкости к изменениям в внутренней и внешней среды.

Автор отмечает, что туристический маркетинг – это процесс организации деятельности туристического предприятия по разработке, формированию и продвижению новых видов туристических услуг путем удовлетворения потребностей туристов с целью предоставления максимально качественного туристическому продукту и получения прибыли туристическим предприятием.

В статье обосновано, что стагнация туристических предприятий обостряет вопрос поиска и внедрения антикризисных мер по туристического бизнеса. В данном направлении значительная роль принадлежит использованию инструментов туристического маркетинга.

Раскрыто содержание специфических черт маркетинга в туристической сфере.

Акцент сделан на том, что диджитализация прямым образом повлияла и на маркетинговые мероприятия туристических предприятий. Автор обосновывает, что это дало толчок стремительному распространению диджитал-маркетинга.

В статье предложен круг инструментов диджитал-маркетинга туристических предприятий. Таковыми выступают: переход от веб-сайт маркетинга к социальным сетям; создание качественного, познавательного, интересного контента; переход маркетинговой политики от push-marketing к pull-marketing; содействие формированию максимально положительных персональных отзывов в электронном виде; применение технологий онлайн-видеотрансляций.

Автор подчеркивает, что для недопущения разрушительных явлений, туристический бизнес должен гибко и динамично трансформироваться, обеспечивая свое устойчивое функционирование и наращивать потенциал к посткарантинного восстановления.

Ключевые слова: туризм, карантин, Covid-пандемия, диджитализация, VR-туризм, внутренний туризм, диджитал-маркетинг.

Summary. Aspects of overcoming the crisis of tourist enterprises are studied. The factors of negative impact of the coronavirus pandemic on the tourism business are highlighted. Attention is focused on the study of marketing activities in the process of functioning of tourist enterprises in the difficult conditions of the pandemic. Emphasis is placed on the relevance of the use of digital marketing tools by tourism enterprises.

The purpose of the work is to study digital marketing measures to ensure the full functioning of tourism enterprises on the basis of flexibility to change the internal and external environment.

The author notes that tourism marketing is a process of organizing the activities of a tourism enterprise to develop, form and promote new types of tourism services by meeting the needs of tourists in order to provide the highest quality tourism product and profit for the tourism enterprise.

The article substantiates that the stagnation of tourism enterprises exacerbates the issue of finding and implementing anti-crisis measures for the tourism business. In this direction a significant role belongs to the use of tourism marketing tools.

The content of specific features of marketing in the field of tourism is revealed.

Emphasis is placed on the fact that digitalization has directly affected the marketing activities of tourism enterprises. The author substantiates that this gave impetus to the rapid spread of digital marketing.

The article offers a range of digital marketing tools for tourism enterprises. These are: the transition from website marketing to social networking; creation of high-quality, cognitive, interesting content; transition of marketing policy from push-marketing to pull-marketing; promoting the formation of the most positive personal feedback in electronic form; application of online video broadcasting technologies.

The author emphasizes that in order to prevent destructive phenomena, the tourism business must be flexibly and dynamically transformed, ensuring its sustainable operation and increasing the potential for post-quarantine recovery.

Key words: tourism, quarantine restrictions, Covid-pandemic, digitalization, VR-tourism, domestic tourism, digital marketing.

Постановка проблеми та аналіз останніх досліджень і публікацій. Подальше поширення розповсюдження коронавірусу негативним чином справляє вплив на соціально-економічний розвиток кожної країни. Ще гірший стан спостерігається у сфері індустрії розваг і відпочинку (кінотеатри, музеї тощо), івент-індустрії, авіаперевізників, закладів громадського харчування, торгівельно-розважальних центрів. Підприємства туристичної сфери найбільш гостро відчула на собі руйнівний вплив карантинних обмежень, адже мінімальні обсяги туристичних потоків спричинили колосальні збитки туристичних підприємств, а отже поставили їх на межу економічного виживання.

З метою задіяння ефективних заходів щодо подолання існуючого кризового стану кожне туристичне підприємство намагається переключити свою увагу на нові маркетингові рішення та важелі, які нададуть потенціал виживання туристичної сфери у складних та непередбачуваних умовах сучасної економічної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні питання специфіки використання маркетингових заходів підприємствами туристичного бізнесу розкривали у своїх дослідженнях: Бабушко С. Р., Венгер Є. І., Войничка Л. Й., Галюк Я. Д., Яцюк Д. В. [1–5]. В той же час, слід зазначити, що більш детального вивчення потребують аспекти розробки антикризових заходів функціонування туристичних підприємств із застосуванням діджитал-технологій маркетингу.

Формулювання цілей статті. Виходячи з постановки проблеми метою роботи виступає дослідження нових напрямів свого функціонування туристичними підприємствами, що базуються на засадах діджиталізації та спрямовані на забезпечення протиепідеміологічної стійкості цих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ринковій економіці нині успіх діяльності кожного економічного суб'єкту визначається його вмінням грамотно використовуючи закономірності ринку, передбачувати його першочергові потреби та оцінювати наявні ресурси, а також вести ефективну конкурентну боротьбу за потенційних споживачів.

Грамотна побудова всіх процесів на підприємстві, організація збутової діяльності, об'єктивність цінової політики та системи просування продукції та послуг, які користуються найбільшим попиту в даний час на ринку, та, в кінцевому рахунку максимальна орієнтація на досягнення місії підприємства, — все це у сукупності лежить у площині завдань маркетингу.

Відомо, що маркетинг своїм корінням уходить майже до середини XVII ст., коли у Японії стали

використовували перші елементи маркетингу (збут, реклама). Надалі, отримавши численні наукові дослідження та сформувавшись у наукову концепцію, маркетинг об'єктивно придбав широку популярність. Адже і досі він асоціюється із комплексом заходів щодо побудови та успішної реалізації філософії, тактики та стратегії розвитку та функціонування підприємств в умовах ринку з урахуванням динамічних змін факторів зовнішнього та внутрішнього впливу. Максимально орієнтуючись на задоволення потреб споживача, маркетинг надає підприємству, що його грамотно використовує, безперечні конкурентні переваги та сприяє досягненню кращих фінансових результатів його діяльності. Останнє відбувається завдяки безпосередній обізнаності керівництва підприємства про потреби, вимоги споживача, максимальній орієнтації діяльності підприємства на ринковий попит, а, отже, сприяє стійкому, успішному розвитку підприємства.

Зауважимо, що управлінська творча діяльність, що спрямована на збільшення обсягу виробництва продукції і послуг підприємства, їх збуту, побудована на дослідженні потреб споживачів та забезпечує досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства, і представляє собою маркетинг. В якості важелю регулювання процесів виробництва та збуту підприємства, маркетинг здійснює постійний моніторинг наявних ринків та веде пошук нових ринків, нових споживачів, нових видів продукції, послуг, аналізує їх вимоги та запити, досліджує всі альтернативні варіанти задоволення потреб та пропонує найбільш доцільний.

Швидкий та динамічний характер сучасних економічних процесів, зростання обсягів діджиталізації численних сфер життя актуалізує питання зміни традиційних підходів та важелів, необхідності їх адаптації до нових соціально-економічних умов. Маркетинг вимушений чутливо та швидко реагувати на всі трансформаційні процеси сучасного світу та повинен розробляти нові засоби реалізації своїх дій. Швидкоплинні зміни сучасного світу, дійсно, прямо відобразилися на класичних засадах концепції маркетингу. Про це зазначав і класик теорії маркетингу — Філіп Котлер, за словами якого: «Сучасний маркетинг — це далеко не те ж, що маркетинг 1970-х років. На ринку є товари для задоволення практично будь-яких потреб. Попит не просто насичений — він пересичений. На більшості розвинених ринків стратегічні основи маркетингу (тобто сегментація, вибір цільових груп і позиціонування) починають втрачати ефективність механізмів формування конкурентних переваг» [6, с. 108]. Сучасний споживач має у своєму розпорядженні величезний обсяг ін-

формації і стає завдяки цьому більш вимогливим. А такі процеси, як: зростання ролі інформаційних технологій та ступеня насичення ринків, тенденція переходу споживачів в онлайн-сферу, фрагментація каналів поширення реклами, збільшення загальної кількості брендів, посилення концентрації торгівлі, — тільки збільшують роль вимог споживача.

Безперечно, у такій ситуації маркетологи повинні все більше зусиль повинні задіювати задля задоволення споживацьких вимог, а частіше взагалі розробляти і пропонувати новий продукт, який до цього не був відомий споживачеві. Всі маркетингові заходи повинні гнучко, оперативно та ефективно реагувати на швидкозмінні процеси сучасного економічного середовища, намагатися мінімізувати можливі ризики, що забезпечить успіх підприємства. Головний акцент всіх новацій маркетингу у сучасному світі повинен бути поставлений на споживача.

Необхідно зауважити, що маркетинг туристичних підприємств має не таку тривалу історію свого розвитку, адже ще на початку ХХ сторіччя туризм виступав формою відпочинку заможних соціальних верств. І тільки у 1960 рр. ХХ сторіччя почали все більше застосовуватися маркетингові технології у туризмі. Стрімкому розвитку туристичного маркетингу сприяли ряд факторів: підвищення життєвого рівня населення, поширення міжнародного, культурного співробітництва, зростання конкуренції на ринку туристичних послуг, розширення географії туристичних дестинацій, розвиток транспортних комунікацій та процеси глобалізації. Отже за період приблизно п'ятдесят років туристичний маркетинг пройшов путь від простого збуту до сучасних технологій і засобів маркетингу. Ці міркування тільки переконують, що поява великої кількості подорожуючих, намагання задовольнити їх потреби та вимоги обумовили широке застосування маркетингових засад в діяльності туристичних підприємств.

Спираючись на всі вищенаведені факти, сформулюємо саме визначення сутності туристичного маркетингу. На нашу думку, туристичний маркетинг — це процес організації діяльності туристичного підприємства щодо розробки, формування та просування нових видів туристичних послуг шляхом задоволення потреб туристів з метою надання максимально якісного туристичному продукту і одержання прибутку туристичним підприємством.

У свою чергу, сутність туристичного маркетингу наступним чином трактує Х. Криппендорф: «Туристичний маркетинг — це систематичні зміни та координація діяльності туристичних компаній, а також приватної та державної політики в сфері туризму» [7].

Туристичний маркетинг охоплює всю діяльність підприємства (а не лише збутову політику), враховує психологічні та соціальні фактори щодо задоволення потреб у відпочинку, допомагає споживачам здійснити вірний вибір, а також спрямований на ефективніше надання туристичним підприємством туристичних послуг в порівнянні з конкурентами. На думку автора, маркетинг туристичним підприємством повинен використовуватися задля ефективного дослідження, об'єктивного моніторингу, ідентифікації та оцінки попиту (існуючого або прихованого) на туристичні послуги та спрямування зусиль підприємства на розробку, виробництво, розподіл, продаж і просування туристичних товарів і послуг.

Вважаємо за необхідне підкреслити, що всебічне ґрунтовне та цілеспрямоване використання маркетингових засад в діяльності туристичних підприємств розвинених країн світу забезпечувало (до початку карантинних обмежень) їх туристичному бізнесу успішність та стрімке зростання.

Сучасний стан стагнації туристичних підприємств як в Україні так і по всьому світу загострює питання пошуку та впровадження антикризових заходів щодо туристичного бізнесу. В даному напрямку, вважаємо, значна роль належить використанню інструментів туристичного маркетингу.

В процесі грамотного застосування важелів маркетингу в туристичній сфері обов'язково необхідно враховувати і їх специфічні риси в цій сфері діяльності, а саме:

- 1) в процесі розробки маркетингових заходів особливо увагу приділяти в більшій мірі (ніж в інших сферах) не тільки матеріальним аспектам, а психології, духовно-емоційному стану та особливостям відпочиваючих;
- 2) формування об'єктивної інформації щодо туристичних послуг для споживача на етапі продажу послуг, а також пильність при розробці туристичної продукції;
- 3) здійснення всіх маркетингових дій з урахуванням особливої ролі суб'єктивного чинника в процесі придбання туристичних послуг, а отже, акцентувати увагу на захисті прав споживача туристичних послуг;
- 4) врахування специфічних особливостей туризму, що відрізняє його не тільки від торгівлі товарами, але і від інших форм торгівлі послугами. Адже в туризмі має місце торгівля, як послугами, так і товарами (за оцінками фахівців, частка послуг в туризмі складає 75%, товарів — 25%), а також особливий характер споживання туристичних послуг і товарів в місці їх виробництва;

- 5) виходячи з того, що туристична послуга — це складний комплекс матеріальних і нематеріальних компонентів, успішність маркетингових заходів прямо буде залежати від координації дій всіх учасників виробництва туристичних послуг, туристичних центрів, державних органів та інфраструктури;
- 6) обов'язкове врахування в процесі здійснення заходів туристичного маркетингу впливу соціально-культурних факторів, а саме стійких норм, прийнятих в суспільстві, системи соціальних правил, духовних цінностей, між особистих відносин людей, а також їх відношення до природи;
- 7) так як маркетинг базується на рекламі та інформуванні потенційних споживачів, особливу увагу необхідно приділити саме рекламі, яка є невід'ємною складовою загальної методики ведення туристичного бізнесу.

В рамках цього дослідження необхідно зазначити наступну тезу, що, сучасні епідеміологічні обмеження, закриття кордонів багатьма країнами світу вимагають від маркетингу туристичних підприємств системи заходів і дій щодо сприяння виживанню туристичних підприємств. Як і туристична сфера, так і маркетинг активно трансформуються в умовах діджиталізації всього світу, активізації та поширення масштабів цифрової економіки. Маркетингові заходи враховують і все більше пристосовуються до здійснення переважної кількості фінансово-економічних операцій у віртуальному просторі (що є безпечним з точки зору мінімізації безпосередніх особистих контактів, виконання жорстких санітарно-епідеміологічних вимог).

Не можна не погодитися, що нині світова економіка швидкими темпами все більше переходить на платформу онлайн і віртуальні комунікації займають все більше місце у повсякденному світі. І це підтверджують зростаючі обсяги (в тому числі в умовах вимушеного перебування на карантині) здійснення онлайн банківських операцій, онлайн-покупок та користування онлайн-сервісами. Ще до коронакризи діджиталізація виражалася насамперед у маркетингових заходах щодо створення та проведення віртуальних турів найпопулярнішими світовими туристичними об'єктами [8]. Окрім того, декілька років тому зростаючу популярність отримали сервіси для онлайн-покупки транспортних та екскурсійних квитків; популярні сервіси онлайн-бронювання номерів у готелях.

Вважаємо за необхідне підкреслити, що діджиталізація прямим чином вплинула і на маркетингові заходи туристичних підприємств. Дійсно, це дало поштовх стрімкому поширенню діджитал-

маркетингу. Якісно нові умови зростаючих обсягів цифрового маркетингового середовища змушують маркетологів вирішувати складні завдання щодо привертання уваги нових і нових споживачів. В таких умовах можна сміливо стверджувати, що інструменти та технології діджитал-маркетингу грають роль головного джерела здійснення впливу на поведінку споживачів. Окрім того, сучасний маркетинг вже не може ефективно працювати без використання сучасних цифрових технологій (Інтернет-рейтингів, орієнтованих на потреби користувачів, соціальних мереж, блогів).

Враховуючи викладене, вважаємо, що діджитал-маркетинг (цифровий маркетинг) — представляє собою маркетинг товарів, послуг, який:

- по-перше, базується на цифрових технологіях (цифрових інформаційно-комунікаційних технологіях);
- по-друге, орієнтований на рекламу та просування підприємства, взаємодію зі споживачами, залучення нових клієнтів та збільшення обсягів збуту;
- по-третє, застосовується в мобільних технологіях, телебаченні, радіо, Інтернеті, інших типах цифрових офлайн-носіїв;
- по-четверте, на відміну Інтернет-маркетингу, використовує і ряд інших технологій, які дозволяють просування на будь-яких цифрових носіях поза мережею (додатки у смартфонах, інтерактивні екрани, POS термінали, SMS / MMS, рекламні дисплеї на вулицях, QR-коди тощо);
- і по-п'яте, є ефективним завдяки тісній взаємодії зі споживачами і охопленню цільової аудиторії.

Отже, діджитал-маркетинг буде свою роботу як в онлайн-середовищі, так і офлайн-середовищі та має на меті залучення та утримання клієнтів з реального та віртуального середовища та перетворення їх на реальних споживачів, що приносять реальний дохід.

На сьогодні, за оцінками фахівців [1; 3; 5; 7], діджитал-маркетинг активно і динамічно використовується на всіх етапах взаємодії з споживачами в сегментах B2B (Business to Business — економічна взаємодія, в якій в якості покупця виступає інша компанія, організація) та B2C (Business to Consumer — економічна взаємодія, де в якості покупця виступає кінцевий споживач). Необхідно підкреслити, що завдяки відсутності територіальних та часових обмежень, інтерактивності, легкому доступу до ресурсів діджитал-маркетинг набуває все більшу популярність, адже управлінці мають можливість об'єктивно та в режимі реального часу здійснювати моніторинг та оцінювати ефективність маркетингових заходів підприємства, його рекламної кампанії та просування. Цілком слушно зазначає

Венгер Є. І. [2], що завдяки діджитал-маркетингу досягається: «...digital-охоплення, що забезпечує брендам пізнаваність, а компаніям популярність і добру славу; генерація онлайн-доходу; отримання цільових доходів — доходів від конкретних груп користувачів; індивідуалізованість зв'язку, шляхом спілкування з користувачами безпосередньо».

До кола найбільш популярних методів діджитал-маркетингу, які все більше використовують підпри-

ємства туристичної сфери, відносяться: Web-аналітика (аналітична діяльність у сфері цифрового маркетингу), SMM (соціальний медіа-маркетинг), SEO (оптимізація сайту в пошукових системах), SEM (маркетингова діяльність, спрямована на збільшення відвідуваності сайту), SMO (оптимізація для соціальних мереж), e-mail маркетинг (текстові повідомлення рекламного характеру, що поширюються електронною поштою) та інші.

Таблиця 1

Перелік інструментів діджитал-маркетингу туристичних підприємств

Інструмент	Деталізація
1) перехід від Веб-сайт маркетингу (web-site marketing) до площини соціальних мереж	Дійсно, в умовах, щоденно зростаючої кількості користувачів соціальних мереж, просування інформації про діяльність підприємства у соціальних мережах несе в собі значний потенціал
2) максимальна увага на створення якісного, пізнавального, цікавого контенту, вибудовування контент-маркетингу (content marketing)	Завдяки такому інструменту можливим стає повернути, максимально зацікавити та ефективно взаємодіяти з клієнтами, тим самим формуючи відданих підприємству споживачів його послуг
3) зміна філософії маркетингу	А саме трансформаційний перехід маркетингової політики від push-marketing (англ. проштовхувати, штовхати; тобто дії туристичного підприємства щодо охоплення споживачів шляхом насадження якомога більшої кількості реклами на веб-сторінках) до pull-marketing (англ. витягувати, тягнути; дії туристичного підприємства щодо цілеспрямованого впливу на кожного потенційного споживача)
4) сприяння формуванню максимально позитивних персональних відгуків в електронному вигляді (electronic word of mouth)	Персональні відгуки — є найкращою рекламою туристичного підприємства, найважливішим джерелом інформації про нього. Ці електронні відгуки є вагомим фактором прийняття рішення потенційними клієнтами туристичного підприємства, особливо коли його послуги та продукцію (що носить нематеріальний характер) важко оцінити аж до моменту їх безпосереднього споживання
5) розвиток VR-туризму (віртуального туризму)	Розвиток діяльності, яка, шляхом використання сучасної комп'ютерної техніки та комунікаційних мереж, створює й отримує максимально реалістичну інформацію про дестинацію з числа реально існуючих без безпосередньої подорожі до неї. VR-туризм у сучасних умовах виступає важелем підтримки попиту на туристичні послуги під час карантину і «порятунку майбутнього попиту після зняття обмежень», іншими словами, він «допомагає формуванню відкладеного попиту і спрацює тоді, коли будуть зняті всі обмеження з туристських поїздок» [9; 10]. Безперечними перевагами VR-туризму виступають: зниження ризиків імовірності зараження у подорожах; можливість ознайомлення з культурними та природними пам'ятками, експозиціями музеїв, туристськими маршрутами в онлайн-режимі; економія часу та грошей для споживачів; можливість здійснювати віртуальні подорожі у будь-який зручний час (а не нав'язаний туроператором); в буквальному сенсі «загострює бажання відвідати цікаві місця і побачити все своїми очима, тим самим інформує потенційного туриста та стимулює до реальної подорожі в майбутньому» [8]. Цікавим наслідком широкого розповсюдження VR-туризму став факт «втрати значимості» кордонів держав [11]
6) застосування технологій онлайн-відеотрансляцій туристичними підприємствами	Завдяки таким заходам потенційна клієнти отримують можливість ознайомитися з новинками туристичного підприємства, тобто пакетом послуг на стадії розробки, отримати відповіді на всі питання щодо отримання туристичних послуг, їх характеру, переліку транспортних, готельно-ресторанних підприємств, що залучені до надання конкретного туристичного пакету. Окрім того, такі онлайн-відеотрансляції є вагомим кроком побудови довірливих відносин в ланцюгу «клієнт-підприємство», адже встановлюється безпосередній контакт, відбувається спілкування та отримуються відповіді на питання клієнтів від представника туристичного підприємства. Цікавим прикладом онлайн-відеотрансляцій є і розіграш в прямому ефірі з визначенням його переможця та нагородою у вигляді відповідних туристичних послуг

Джерело: складено авторами на основі даних [1–5; 7–9]

Функціонуючи у таких непередбачуваних економічних умовах, балансуючи на «меж виживання» у зв'язку із карантинними обмеженнями туристичні підприємства намагаються докласти максимум зусиль для збереження своєї діяльності та вже напрацьованого кола клієнтів, а також залучення нових. Навіть в умовах закритих кордонів та подовжених термінів обмежень на пересування туристичні підприємства використовують інструменти діджитал-маркетингу, пропонують послуги VR-туризму та внутрішнього туризму з урахуванням виконання всіх вимог до їх безпеки. Базуючись на дослідженнях [1–5; 7–9], перелічимо основні інструменти діджитал-маркетингу туристичних підприємств (табл. 1).

В рамках цього дослідження необхідно зазначити наступну тезу, що застосування перелічених інструментів діджитал-маркетингу дає можливість туристичним підприємствам:

- створювати та надавати потенційним клієнтам об'єктивну, якісну, достовірну, своєчасну інформацію про свої послуги, роботи, продукцію. При цьому така інформація завжди буде відповідати дійсній ситуації на ринку і створюватися в режимі реального часу;
- потенційно розширювати свою діяльність з локального ринку на національний і міжнародний ринки;
- оперативно просувати свої послуги, роботи, продукцію. Адже розміщення реклами у друкованих виданнях займає час і втрачає час, а просування завдяки інструментам цифрового маркетингу є швидким;
- безпосередньо залучати своїх клієнтів до «зворотнього зв'язку», спілкуючись, коментуючи ті чи інші інформаційні новини підприємства. Так, якщо раніше маркетинг був орієнтований на масовий підхід (узагальнення споживачів в якості цільової аудиторії), то сучасний діджитал-маркетинг націлений на індивідуалізований, адресний підхід до кожного потенційного споживача, створення

сприятливих умов до постійної залученості клієнтів в розвиток підприємства, а також двостороннього спілкування та інтерактивності. Пам'ятаючи, що у сучасних умовах успіх належить підприємствам, у яких найкращі взаємовідносини зі своїми споживачами, маючи «у своїх руках» інформацію про переваги, потреби звички, уподобання та запити своїх потенційних клієнтів, туристичне підприємство вибудовуватиме свої пропозиції вже адресно, тим самим завойовуючи прихильність та лояльність своїх споживачів;

- відмовившись від вже застарілих методів агресивної реклами створювати контент із використанням матеріалів, які б розважали, визивали інтерес та інформували потенційних споживачів.

Отже, вважаємо за доцільне підкреслити, що підприємства туристичної сфери в умовах швидко змінюваних епідеміологічних обставин вимушені кардинально перебудувати свою діяльність із врахуванням істотних змін вимог споживачів та поширення діджиталізації світової економіки. Задля недопущення руйнівних явищ, туристичний бізнес повинен гнучко та динамічно трансформуватися, забезпечуючи своє стійке функціонування та нарощувати потенціал до посткарантинного відновлення.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи, необхідно зазначити, що забезпечення стійкості та повноцінного функціонування туристичної сфери в сучасних умовах адаптації до швидко змінюваних епідеміологічних обставин прямо залежить і від зусиль урядів країн всього світу і, безпосередньо, від власних зусиль туристичних підприємств до виживання у таких складних карантинних обмеженнях. Туристичні підприємства із врахуванням тенденцій сучасного світу повинні активно освоювати нові інструменти свого розвитку задля досягнення стабілізації своєї діяльності.

На думку авторів, у подальших дослідженнях доцільно зосередити увагу на вивченні аспектів діджиталізації туристичного бізнесу.

Література

1. Бабушко С. Р., Попович С. І., Крікун Л. А. Основні інструменти цифрового маркетингу у туризмі // Стратегічні пріоритети в XXI столітті: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 14 січня 2020 р.). Київ, 2020. Т. 1. С. 171–177.
2. Венгер С. І. Digital-маркетинг: сучасні тренди та переваги // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2017. Випуск IV (68). С. 204–213.
3. Войнич Л. Й., Гринишин Г. М. Діджитал-маркетинг в умовах соціально-орієнтованої економіки // Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Випуск № 2 (70). С. 128–133.
4. Галюк Я. Д., Стадник В. В. Можливості сучасних маркетингових технологій для розвитку туристичного бізнесу в Україні // Вісник Хмельницького національного університету. 2018. № 1. С. 160–165.

5. Яцюк Д. В. Цифровий маркетинг: майбутнє маркетингових комунікацій в брендингу // Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 7. С. 70–74.
6. Барабанова В. В. Сучасний маркетинг: фактори, стан та перспективи розвитку // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 27(1). С. 108–111.
7. Подолянчук К. В. Необхідність впровадження маркетингу на туристичних підприємствах // Матеріали XLVIII науково-технічної конференції підрозділів ВНТУ, Вінниця, 13–15 березня 2019 р. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2019/paper/view/6614> (дата звернення: 8.04.2021).
8. Костинець В. В., Костинець Ю. В. Віртуальні подорожі як інструмент просування причорноморського регіону // Причорноморські економічні студії. 2020. Випуск 52–1. С. 82–85.
9. Аппельт Г. В. Види туризму у контексті сучасних тенденцій розвитку туріндустрії // Економічний простір. 2020. № 157. С. 7–12.
10. Логунцова И. В. Индустрия туризма в условиях пандемии коронавируса: вызовы и перспективы // Государственное управление: Электронный вестник. 2020. Выпуск № 80. С. 49–65.
11. Сущенко Р. Карантин. Як світ рятує туристичну галузь. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/3090351-karantin-yak-svit-ratue-turisticnu-galuz.html>. (дата звернення: 8.04.2021).

References

1. Babushko S. R., Popovych S. I., Krikun L. A. (2020) Osnovni instrumenty tsyfrovoho marketynhu u turyzmi // Stratehichni priorityty v XX stolitti: materialy III Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Kyiv, 14 sichnia 2020 r.). Kyiv. T. 1. S. 171–177.
2. Venher Ye. I. (2017) Digital-marketynh: suchasni trendy ta perevahy. Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky. Vypusk IV (68). S. 204–213.
3. Voynycha L. I., Hrynyshyn H. M. (2019) Didzhytal-marketynh v umovakh sotsialno-orientovanoi ekonomiky. Problemy systemnoho pidkhotu v ekonomitsi. Vypusk № 2(70). S. 128–133.
4. Haliuk Ya. D., Stadnyk V. V. (2018) Mozhlyvosti suchasnykh marketynhovykh tekhnolohii dlia rozvytku turystychnoho biznesu v Ukraini. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. № 1. S. 160–165.
5. Yatsiuk D. V. (2015) Tsyfrovyy marketynh: maibutnie marketynhovykh komunikatsii v brendynhu. Investytsii: praktyka ta dosvid. № 7. S. 70–74.
6. Barabanova V. V. (2017) Suchasnyi marketynh: faktory, stan ta perspektyvy rozvytku. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment. Vyp. 27 (1). S. 108–111.
7. Podolianchuk K. V. (2019) Neobkhdnist vprovadzhennia marketynhu na turystychnykh pidpriemstvakh. Materialy XLVIII naukovo-tekhnichnoi konferentsii pidrozdiliv VNTU, Vinnytsia, 13–15 bereznia 2019 r. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2019/paper/view/6614> (data zvernennya: 8.04.2021).
8. Kostynets V. V., Kostynets Yu. V. (2020) Virtualni podorozhi yak instrument prosuvannia prychornomorskoho rehionu. Prychornomorski ekonomichni studii. Vypusk 52–1. S. 82–85.
9. Appelt H. V. (2020) Vydy turyzmu u konteksti suchasnykh tendentsii rozvytku turindustrii. Ekonomichniy prostir. № 157. S. 7–12.
10. Loguntsova I. V. (2020) Industriya turizma v usloviyakh pandemii koronavirusa: vyzovy i perspektivy. Gosudarstvennoye upravleniye: Elektronnyy vestnik. Vypusk № 80. S. 49–65.
11. Sushchenko R. (2020) Karantyn. Yak svit riatuie turystychnu haluz. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-tourism/3090351-karantin-yak-svit-ratue-turisticnu-galuz.html> (data zvernennya: 8.04.2021).

Ярова Любов Григорівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління та адміністрування
Мелітопольський державний педагогічний університет
імені Богдана Хмельницького

Яровая Любовь Григорьевна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры управления и администрирования
Мелитопольский государственный педагогический университет
имени Богдана Хмельницкого

Iarova Liubov
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management and Administration
Bogdan Khmelnytsky Melitopol State Pedagogical University

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7183

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

PROFIT MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN CURRENT CONDITIONS

Анотація. У роботі розглянуто прибуток як економічну категорію, який дозволяє вирішувати відразу кілька найважливіших завдань суб'єкта господарювання: є основним внутрішнім джерелом поточного і довгострокового розвитку підприємства; інструментом впливу на дивідендну політику і ринкову вартість підприємства; індикатором фінансового оздоровлення підприємства та його конкурентоспроможності і кредитоспроможності; істотним стимулом для власника в питаннях організації та розширенні бізнесу; ресурсом з виконання підприємством зобов'язань перед державою і джерелом задоволення соціальних потреб суспільства.

Визначено, що сутність прибутку визначається контрольною, відтворювальною, стимулюючою, бюджетоутворюючою та соціальною функціями в системі фінансового менеджменту. На підставі поданих у роботі матеріалів досліджено, що основними завданнями управління прибутком є забезпечення: максимізації розміру прибутку; оптимальної пропорційності між рівнем сформованого прибутку і допустимим рівнем ризику; виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства; формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку в відповідності до завдань розвитку підприємства в майбутньому періоді; ефективності програм участі персоналу в прибутку.

Узагальнено, що основні методи управління прибутком це: економічні, організаційно-розпорядчі і соціально-психологічні та сформовано вимоги до адекватності цього процесу.

На основі проведеного в роботі аналізу досліджень було сформульовано, що управління прибутком – це комплекс управлінських рішень, заснований на використанні внутрішньофірмових ресурсів і спрямований на отримання таких фінансових результатів суб'єктів господарювання, які б забезпечили оптимальний розмір сформованого прибутку з урахуванням тактичних та стратегічних завдань, що стоять перед фінансовим менеджментом підприємства.

Ключові слова: прибуток, дохід, управління прибутком, фінансові ресурси, аналіз.

Аннотация. В работе рассматривается прибыль как экономическая категория, которая позволяет решать сразу несколько важнейших задач субъекта хозяйствования: является основным внутренним источником текущего и долгосрочного развития предприятия; инструментом влияния на дивидендную политику и рыночную стоимость предприятия; индикатором финансового оздоровления предприятия и его конкурентоспособности и кредитоспособности; существенным стимулом для собственника в вопросах организации и расширении бизнеса; ресурсом по выполнению предприятием обязательств перед государством и источником удовлетворения социальных потребностей общества.

Определено, что сущность прибыли определяется контрольной, воспроизводственной, стимулирующей, бюджетообразующей и социальной функциями в системе финансового менеджмента. На основании представленных в работе материалов исследовано, что основными задачами управления прибылью является обеспечение: максимизации размера прибыли; оптимальной пропорциональности между уровнем сформированной прибыли и допустимым уровнем риска; выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия; формирование достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде; эффективности программ участия персонала в прибыли.

Обобщены основные методы управления прибылью это: экономические, организационно-распорядительные и социально-психологические и сформированы требования к адекватности этого процесса.

На основе проведенного в работе анализа исследований было сформулировано, что управление прибылью – это комплекс управленческих решений, основанный на использовании внутрифирменных ресурсов и направленный на получение таких финансовых результатов субъектов хозяйствования, которые бы обеспечили оптимальный размер сформированной прибыли с учетом тактических и стратегических задач, стоящих перед финансовым менеджментом предприятия.

Ключевые слова: прибыль, доход, управление прибылью, финансовые ресурсы, анализ.

Summary. The work examines profit as an economic category, which allows to solve several significant tasks of a business entity at once: it is the main internal source of the current and long-term development of an enterprise; an instrument of influence on the dividend policy and the market value of the enterprise; an indicator of the financial recovery of an enterprise and its competitiveness and creditworthiness; a significant incentive for the owner in organizing and expanding the business; a resource for the enterprise to fulfill its obligations to the state and a source of meeting the social demands of society.

It has been defined, that the nature of profit is determined by the control, reproduction, stimulating, budget-forming and social functions in the financial management system. On the basis of the materials presented in the work, it was investigated that the main objectives of profit management is to ensure: maximization of the profit amount; optimal proportionality between the level of generated profit and the acceptable level of risk; payment of the required level of return on invested capital to the owners of the enterprise; formation of a sufficient amount of financial resources at the expense of profit, according to the objectives of the enterprise development in the forthcoming period; the effectiveness of employee participation programs.

The main methods of profit management are summarized: economic, organizational and administrative and socio-psychological, along with requirements for the adequacy of this process are formed.

Based on the analysis of the research carried out in the work, it was formulated that profit management is a complex of management decisions founded on the use of internal resources and aimed at obtaining such financial results of business entities that would ensure the optimal amount of generated profit, taking into account the tactical and strategic tasks facing financial management of the enterprise.

Key words: profit, income, profit management, financial resources, analysis.

Постановка проблеми. В сучасних умовах прибуток є однією з основних цілей підприємницької діяльності і найважливішим ресурсом при реалізації процесів управління фінансами. Істотність ролі прибутку у розвитку суб'єкта господарювання та забезпеченні інтересів всіх учасників процесу відтворення призводить до необхідності вивчення механізму ефективного управління прибутком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні питання управління прибутком знайшли відображення в роботах І. Ю. Єпіфа-

нової [1], М. В. Афанасьєва [2], Л. Н. Кирилової [3], О. М. Толмачова [6], П. І. Баширової [7], Г. П. Звірко [8] та ін.

І. Ю. Єпіфанова розглядає прибуток як найпростішу і одночасно найбільш складну категорію ринкової економіки. Він є основною і головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним мотивом діяльності підприємств в цій економіці [1, с. 189–192].

М. В. Афанасьєва стверджує, що як економічна категорія прибуток виражає «чистий дохід», ство-

рений у сфері матеріального виробництва. На рівні підприємства прибуток є частиною його чистого доходу, що залишається після вирахування із доходів підприємства пов'язаних з ними витрат. Прибуток розглядають як частину чистого доходу підприємства, отриманого на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності [2, с. 585].

Але незважаючи на досить велику кількість наукових досліджень з цієї теми, питання щодо розробки шляхів управління прибутком підприємства досі залишаються актуальними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження прибутку як економічної категорії, визначення його функцій і значення в системі фінансового менеджменту, а також розробка дієвих механізмів управління прибутком суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу. Прибуток дозволяє вирішувати відразу кілька найважливіших завдань суб'єкта господарювання. Він є основним внутрішнім джерелом поточного і довгострокового розвитку підприємства; інструментом впливу на дивідендну політику і ринкову вартість підприємства; індикатором фінансового оздоровлення підприємства та його конкурентоспроможності і кредитоспроможності; істотним стимулом для власника в питаннях організації та розширенні бізнесу; ресурсом з виконання підприємством зобов'язань перед державою і джерелом задоволення соціальних потреб суспільства.

Сутність прибутку визначається його наступними основними функціями:

1. Контрольна функція. Прибуток характеризує економічний ефект від діяльності підприємства як її кінцевий фінансовий результат. На результат реалізації цієї функції впливають залежні і не залежні від підприємства фактори.

2. Відтворювальна функція. Прибуток — одне з джерел розширеного відтворення.

3. Стимулююча функція. Прибуток є єдиним джерелом формування фондів і соціального розвитку, виплати доходів власникам, впровадження НТП.

Ця функція обумовлена тим, що прибуток одночасно фінансовий результат і основний елемент фінансових ресурсів підприємства, який забезпечує реалізацію принципу самофінансування. У цій функції проявляється регулююча функція фінансів.

4. Бюджетоутворююча функція. Прибуток — головне джерело формування доходів бюджетної системи країни. Ця функція прибутку пов'язана з функціонуванням фінансів держави та виконанням ними перерозподільної та регулюючої функцій,

що обумовлює необхідність розробки податкової політики держави.

5. Соціальна функція. Прибуток — джерело коштів для реалізації соціальної відповідальності бізнесу [3].

Проблема управління прибутком на підприємстві є надзвичайно актуальною в сучасних умовах господарювання та на багатьох рівнях економічного розвитку країни. Це можна пояснити тим, що прибуток є важливим показником для визначення оцінки діяльності будь-якого підприємства та є вагомим джерелом фінансування розширеного відновлення ресурсів. Він є важливим інструментом, який стимулює розвиток економіки держави в цілому або окремого підприємства тощо [4, с. 144].

Важливість ролі прибутку у розвитку суб'єкта господарювання та забезпеченні інтересів його власників і персоналу визначає необхідність ефективного і безперервного управління прибутком.

Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періодах. Ця головна мета покликана здійснювати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави та персоналу підприємства [5, с. 112].

Головна мета управління прибутком дозволяє сформулювати основні його завдання:

1. Забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується, за рахунок відповідного ресурсного потенціалу підприємства та ринковій кон'юнктурі.

2. Забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем сформованого прибутку і допустимим рівнем ризику.

3. Забезпечення високої якості сформованого прибутку.

4. Забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства.

5. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку в відповідності до завдань розвитку підприємства в майбутньому періоді.

6. Забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства. Це завдання повинно забезпечувати максимізацію добробуту власників у перспективному періоді. Темп зростання ринкової вартості значною мірою визначається рівнем капіталізації прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді.

7. Забезпечення ефективності програм участі персоналу в прибутку. Програми участі персоналу в прибутку, покликані гармонізувати інтереси власників підприємства і його найманих працівників, повинні з одного боку ефективно стимулювати

трудоий внесок цих працівників у формування прибутку, а з іншого боку — забезпечувати досить прийнятний рівень їх соціального захисту, який держава в сучасних умовах повністю забезпечити не в змозі [6].

Функціональна спрямованість об'єктів управління прибутком за загальноприйнятими стандартами виділяє два основних їх види: управління формуванням прибутку; управління розподілом і використанням прибутку [6].

Процес управління прибутком підприємства базується на певному механізмі. У структуру механізму управління прибутком входять наступні елементи:

1. Державне правове та нормативне регулювання питань формування та розподілення прибутку підприємства. Прийняття законів та інших нормативних актів, що регулюють формування і розподіл прибутку підприємства, являє собою один з напрямків економічної політики держави. Законодавчі та нормативні засади цієї політики регулюють утворення і розподіл прибутку підприємств у різних формах. До числа основних із цих форм належать: податкове регулювання; регулювання механізму амортизації основних фондів і нематеріальних активів, регулювання розмірів відрахувань прибутку в резервний фонд, регулювання мінімальних розмірів заробітної плати та інші.

2. Ринковий механізм регулювання формування та використання прибутку підприємства.

Попит і пропозиція на товарному і фінансовому ринках формують рівень цін на продукцію, вартість залучення кредитів, прибутковість окремих цінних паперів, середню норму прибутковості капіталу і т.п. у міру поглиблення ринкових відносин роль ринкового механізму регулювання, формування та використання прибутку підприємства зростатиме.

3. Внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу та використання прибутку підприємства. Механізм такого регулювання формується в рамках самого підприємства, відповідно регламентуючи ті чи інші оперативні управлінські рішення з питань формування, розподілу та використання прибутку. Так, ряд цих аспектів може регламентуватися вимогами статуту підприємства. Окремі з цих аспектів регулюються сформованою на підприємстві цільовою політикою управління прибутком. Крім того, на підприємстві може бути розроблена і затверджена система внутрішніх нормативів і вимог з питань формування, розподілу та використання прибутку.

4. Система конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком. У процесі аналізу, планування та контролю формування та використан-

няння прибутку використовується широка система методів, за допомогою яких досягаються необхідні результати. До числа основних відносять методи: техніко-економічних розрахунків, балансовий, економіко-статистичні, економіко-математичні, порівняння та інші [6].

Детальніше зупинимося на методах управління прибутком, які розділимо на три типи (рис. 1).

1. Економічні методи управління прибутком підприємства — система заходів, яка впливає на виробництво не прямо, а побічно, за допомогою економічних стимулів та важелів і орієнтує діяльність підприємства та його працівників у потрібному для суспільства напрямі, яка включає в себе:

Планування, як процес розробки та прийняття цільових установок кількісного та якісного характеру та визначення шляхів найбільш ефективного їх досягнення. Результат планування є план або сукупність (система) планів. Мета планування полягає в своєчасному виявленні засобів та альтернатив, які знижували б ризик прийняття помилкових рішень.

Економічний аналіз являє собою систематизовану сукупність аналітичних процедур, що мають на меті отримання висновків та рекомендацій економічного характеру щодо об'єкта.

Економічне стимулювання система заходів, що використовує матеріальні засоби з метою спонукати учасників виробництва працювати для створення суспільного продукту. Характер, форми і методи економічного стимулювання залежать від виробничих відносин суспільства.

Ціноутворення — невід'ємна частина політики держави. Основна мета цінової політики — підтримання паритетних відносин між галузями національної економіки, створення умов для підвищення прибутковості виробництва, збільшення обсягів продукції, а також захист вітчизняних товаровиробників від імпортованих за демпінговими цінами товарів.

Податкова політика — основний інструмент держави, що забезпечує, з одного боку, існування її самої, з іншого — регулювання економіки суспільства в цілому. Податки зачіпають і проблему національної безпеки країни, так як непродумана податкова політика може за порівняно короткий термін паралізувати реально діючу економіку.

2. Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства засновані на правах і відповідальності людей на всіх рівнях господарювання.

Організаційно-розпорядчі методи включають прийомі і способи впливу суб'єкта управління на його об'єкт за допомогою сили і авторитету влади — указів, законів, постанов, наказів, розпоряджень, інструкцій і т.д., вони встановлюють обов'язки, пра-

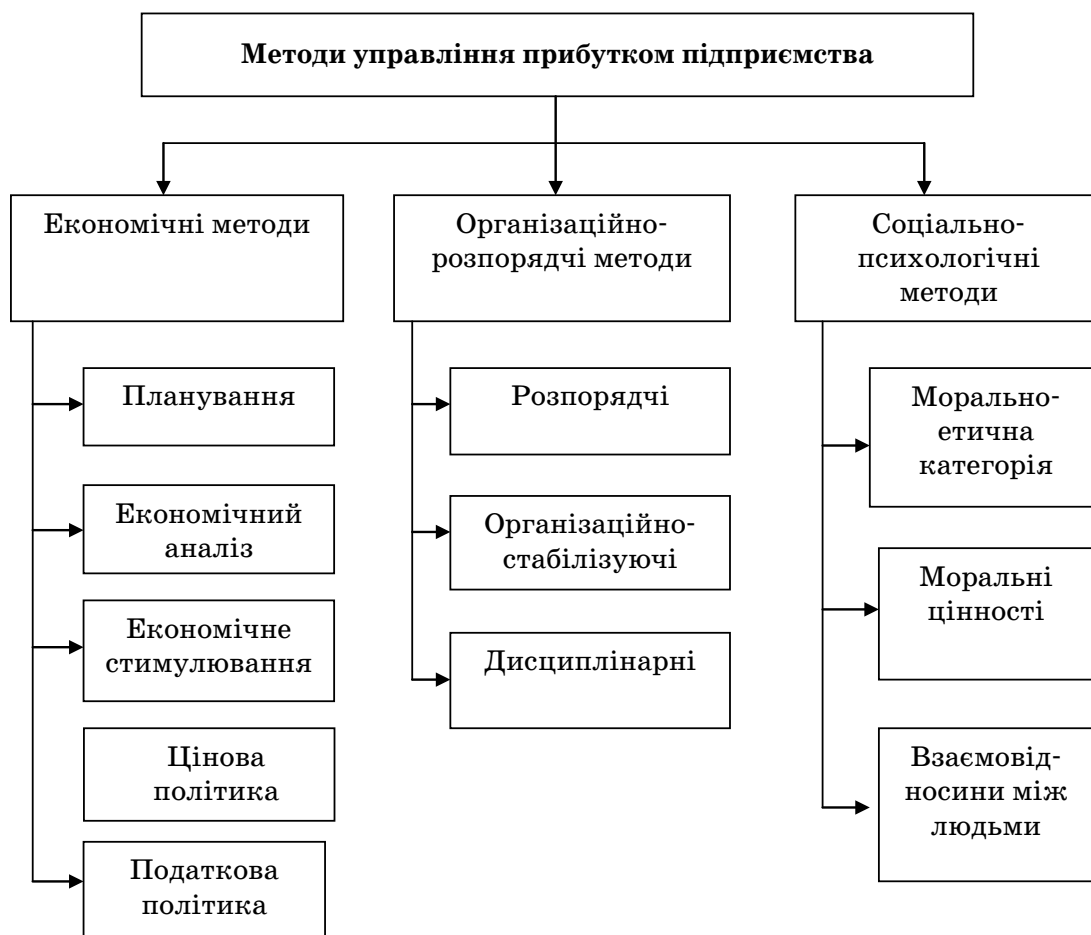


Рис. 1. Методи управління прибутком підприємства

Джерело: складено на основі [7]

ва, відповідальність кожного керівника і підлеглого (виконавця), а також кожної ланки і рівня управління. Організаційно-розпорядчі методи забезпечують персональну відповідальність працівників апарату управління за виконання завдань вищестоящих органів влади.

Розпорядчі та дисциплінуючі методи управління завжди діють спільно з організаційно-стабілізуючими, забезпечуючи регламентування, нормування та інструктування.

3. Соціально-психологічні методи управління прибутком підприємства засновані на формуванні світогляду і розвитку громадської думки щодо моральних цінностей — добра і зла, ставлення до особистості і т. д.

Об'єктами управління за допомогою соціально-психологічних методів є: особистісні характеристики працівників, а також їх психологічні та психофізіологічні особливості; способи організації праці та робочих місць; система підбору, розстановки, підготовки та перепідготовки кадрів; інформаційне забезпечення та його використання; система стимулювання працівників; морально-психологічний

клімат в колективі; соціально-побутові умови працівників; інфраструктура регіону [7].

Стратегічна орієнтація системи управління прибутком визначається в розрізі перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі аналізу, оцінки і прогнозування стану ринкового середовища, визначення рівня отриманого прибутку і можливостей управління ним з метою його оптимізації. Розробка альтернативних варіантів вирішення тактичних і стратегічних завдань, а також можливість моделювання альтернативних варіантів в концепції інтегрованості управління прибутком із загальною системою управління підприємством є одним з основних елементів управління прибутком [8, с. 28–36].

Отже, управління прибутком — це комплекс управлінських рішень, заснований на використанні внутрішньофірмових ресурсів і спрямований на отримання таких фінансових результатів суб'єктів господарювання, які б забезпечили оптимальний розмір сформованого прибутку з урахуванням як тактичних, так і стратегічних завдань, що стоять перед фінансовим менеджментом підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. У роботі розглянуто прибуток як економічну категорію, а також визначено його функції і місце в системі фінансового менеджменту.

На підставі поданих у роботі матеріалів досліджено мету, завдання, елементи прибутку, а також методи і механізм управління прибутком та вимоги до адекватності цього процесу. Методи управлін-

ня прибутком розглянуті в роботі досить докладно та сформульовано визначення процесу управління прибутком.

Подальші дослідження дозволять конкретизувати місце процесу управління прибутком в системі фінансового менеджменту суб'єкта господарювання.

Перспективою подальших досліджень є розробка механізмів антикризового управління підприємством.

Література

1. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. 2016. Вип. 3. С. 189–192. URL: <http://economyandsociety.in.ua>
2. Афанасьєв М.В. Економіка підприємства: підручник / М.В. Афанасьєв, О.Б. Плоха. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. 585 с.
3. Кириллова Л.Н. Види прибули в системі управління прибутком / Л.Н. Кириллова. URL: economicarggu.ru/2009_2/kirilova.pdf
4. Сучасні проблеми економічного розвитку України: монографія/ за ред. О.В. Ольшанської, А.О. Мельник, Т.Є. Воронкової. К.: ТОВ «ДКС центр», 2018. 184 с. С. 144.
5. Фінансовий аналіз: [навчальний посібник] / [за заг. ред. І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін.]. К.: Центр учбової літератури, 2016. 368 с.
6. Толмачев О.М. Проблемы совершенствования управления прибылью современного предприятия в условиях рынка / О.М. Толмачев. URL: www.mepi77.com/st_tolmachev.php
7. Баширова П.И. Методы управления прибылью предприятия / П.И. Баширова, И.А. Чеховская. URL: www.ubv.esrae.ru/pdf/2013/1/24.doc
8. Звір'юк Г.П. Методичні підходи щодо аналізу прибутковості господарської діяльності господарського суб'єкта господарювання / Г.П. Звір'юк // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». 2011. № 7. С. 28–36.

References

1. Jepifanova I. Ju. Prybutkovistj pidpryjemstva: suchasni pidkhody do vyznachennja sutnosti / I. Ju. Jepifanova, V. S. Ghumenjuk // Ekonomika ta suspiljstvo. 2016. Vyp. 3. S. 189–192. URL: <http://economyandsociety.in.ua>
2. Afanasjjev M. V. Ekonomika pidpryjemstva: pidruchnyk / M. V. Afanasjjev, O. B. Plokha. Kh.: VD «INZhEK», 2013. 585 s.
3. Kirillova L. N. Vidy pribyli v sisteme upravleniya pribylyu / L. N. Kirillova. URL: economicarggu.ru/2009_2/kirilova.pdf
4. Suchasni problemy ekonomichnogho rozvytku Ukrajinjy: monoghracija/ za red. O. V. Oljshansjkoji, A. O. Meljnjk, T. Je. Voronkovoji. K.: TOV «DKS centr», 2018. 184 s. S. 144.
5. Finansovyj analiz: [navchalnyj posibnyk] / [za zagh. red. I. O. Shkoljnjk, I. M. Bojarko, O. V. Dejneka ta in.]. K.: Centr uchbovoji literatury, 2016. 368 s.
6. Tolmachev O. M. Problemy sovershenstvovaniya upravleniya pribylyu sovremennogo predpriyatiya v usloviyakh rynku / O. M. Tolmachev. URL: www.mepi77.com/st_tolmachev.php
7. Bashirova P. I. Metody upravleniya pribylyu predpriyatiya / P. I. Bashirova, I. A. Chekhovskaya. URL: www.ubv.esrae.ru/pdf/2013/1/24.doc
8. Zvirjko Gh. P. Metodychni pidkhody shhodo analizu prybutkovosti ghospodarsjkoji dijajlnosti ghospodarsjkgoho sub'jekta ghospodarjvannja / Gh. P. Zvirjko // Visnyk Nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu «Kharkivsjkyj politekhnichnyj instytut». 2011. # 7. S. 28–36.

Мальська Марта Пилипівна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри туризму*

Львівський національний університет імені Івана Франка

Мальская Марта Филипповна

*доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой туризма*

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

Malska Marta

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Tourism
Ivan Franko National University of Lviv*

Грицишин Анна Тарасівна

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри туризму*

Львівський національний університет імені Івана Франка

Грицишин Анна Тарасовна

*кандидат экономических наук,
ассистент кафедры туризма*

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

Hrytsyshyn Anna

*PhD in Economics, Assistant Professor of the Department of Tourism
Ivan Franko National University of Lviv*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7083

ФУНКЦІЇ ТА ДИСФУНКЦІЇ ФЕСТИВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА ТУРИСТИЧНИЙ ПРОСТІР

ФУНКЦИИ И ДИСФУНКЦИИ ФЕСТИВАЛЬНОГО ТУРИЗМА В КОНТЕКСТЕ ВЛИЯНИЯ НА ТУРИСТИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

FUNCTIONS AND DYSFUNCTIONS OF FESTIVAL TOURISM IN THE CONTEXT OF IMPACT ON TOURIST SPACE

Анотація. Стаття присвячена дослідженню функцій та дисфункцій фестивального туризму в контексті туристичного простору. Фестивалі стають дедалі більше популярними та відіграють важливу роль у розвитку туризму. Подорожі з метою відвідування фестивалів трактуються як окремий вид туризму, що називається фестивальним туризмом. Такий вид туризму має істотний вплив на туристичний простір. Позитивний вплив називають функціями фестивального туризму. Своєю чергою негативні наслідки описують як дисфункції фестивального туризму.

У статті проаналізовано функції та дисфункції фестивального туризму в контексті чотирьох основних елементів туристичного простору, а саме: природної спадщини, культурної спадщини, інфраструктури та людини як суб'єкта туристичного простору.

Встановлено, що фестивалі впливають на природну спадщину, сприяючи охороні навколишнього середовища. Вони представляють матеріальну та нематеріальну культуру, а також залучають туристів до об'єктів культурної спадщини. Фестивальні події пропагують культуру, дають змогу відчувати її, забезпечують туристів розвагами та пропонують можливість

цікаво провести вільний час. Фестивалі також впливають на туристичну інфраструктуру, створюють можливість навчатися, обмінюватися інформацією, досвідом та ідеями. Фестивалі сприяють толерантності та мультикультуралізму. Всі ці елементи є позитивним впливом (функціями) фестивального туризму.

У статті наголошено, що фестивальний туризм має також і негативні наслідки (дисфункції). Зокрема, сюди належать забруднення навколишнього середовища, фальсифікація культурної спадщини, зношення або руйнування інфраструктури під час фестивалів. Ряд дисфункцій фестивального туризму стосується людей як суб'єктів, що формують туристичний простір. У цьому випадку негативні явища означають конфлікти між місцевими жителями та відвідувачами фестивалів, можливі заворушення та цілеспрямоване виключення частини місцевої громади із фестивального простору.

Ключові слова: туризм, фестивальний туризм, функції фестивального туризму, дисфункції фестивального туризму, туристичний простір.

Анотація. Стаття посвячена дослідженню функцій і дисфункцій фестивального туризму в контексті туристичного пространства. Фестивали стають все більш популярними і грають важливу роль в розвитку туризму. Путешествия с целью посещения фестивалей трактуются как отдельный вид туризма, а именно фестивальный туризм. Такой вид туризма имеет существенное влияние на туристическое пространство. Положительное влияние называют функциями фестивального туризма. В свою очередь негативные последствия описывают как дисфункции фестивального туризма.

В статье проанализированы функции и дисфункции фестивального туризма в контексте четырех основных элементов туристического пространства, а именно: природного наследия, культурного наследия, инфраструктуры и человека как субъекта туристического пространства.

Установлено, что фестивали влияют на природное наследие, способствуя охране окружающей среды. Они представляют материальную и нематериальную культуру, а также привлекают туристов к объектам культурного наследия. Фестивальные события пропагандируют культуру, позволяют почувствовать ее, обеспечивают туристов развлечениями и предлагают возможность интересно провести свободное время. Фестивали также влияют на туристическую инфраструктуру, создают возможность учиться, обмениваться информацией, опытом и идеями. Фестивали способствуют толерантности и мультикультуралізму. Все эти элементы являются положительным воздействием (функциями) фестивального туризма.

В статье отмечается, что фестивальный туризм имеет также и негативные последствия (дисфункции). В частности, сюда относятся загрязнение окружающей среды, фальсификация культурного наследия, износ или разрушения инфраструктуры во время фестивалей. Ряд дисфункцій фестивального туризму касается людей как суб'єктів, формуючих туристичне пространство. В этом случае негативные явления означают конфликты между местными жителями и посетителями фестивалей, возможные беспорядки и целенаправленное исключение части местной общины с фестивального пространства.

Ключевые слова: туризм, фестивальный туризм, функции фестивального туризма, дисфункции фестивального туризма, туристическое пространство.

Summary. The article deals with functions and dysfunctions of festival tourism in the context of impact on tourist space. Festivals are a rapidly developing phenomenon, which play a major role in the development of tourism. Travel to visit a festival may be treated as a separate type of tourism called festival tourism. It has a substantial influence on the tourist space. If the impacts are positive, they are referred to as functions of festival tourism. There are also negative impacts described as the dysfunctions of festival tourism.

The article analyzes functions and dysfunctions of festival tourism in the context of four main elements of tourist space, namely: natural heritage, cultural heritage, infrastructure and man as a subject of tourist space.

It has been established that festivals have an influence on the natural heritage, for example by promoting nature protection. They present material and nonmaterial culture, and attract tourists to cultural heritage sites. They are events which promote culture and make it possible to experience it, provide tourists with entertainment and offer them an opportunity to spend their free time in an interesting way. Festivals also have an influence on the tourist infrastructure. They offer an opportunity to exchange information and ideas, as well as to learn. Festivals promote tolerance and multiculturalism. All these elements are the positive impacts (functions) of festival tourism.

The article emphasizes that festival tourism also has negative impacts (dysfunctions). In particular, these include environmental pollution, falsification of the cultural heritage presented during festivals, wear or even destruction of infrastructure due to the festival tourists' activities. A number of festival tourism dysfunctions concern people as the subjects shaping the tourist space. In this case, negative phenomena mean conflicts between the local inhabitants and festival tourists, purposeful exclusion of a part of the local community from the festival space.

Key words: tourism, festival tourism, functions of the festival tourism, dysfunctions of the festival tourism, tourist space.

Постановка проблеми. Фестивальний туризм, як і туризм загалом, може мати позитивний або негативний вплив на навколишнє середовище. Такі позитивні аспекти, як створення можливостей для відпочинку та відвідування місць, або створення робочих місць називають функціями туризму. Якщо туризм пов'язаний з патологічними явищами, такими як підвищення рівня злочинності, погіршення стану навколишнього середовища чи зростанням інфляції, говорять про дисфункції туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів фестивального туризму займалися багато зарубіжних вчених, зокрема, Д. Гетц [10], Дж. Голдблатт [11], М. Де Валк [9], В. Кадні [8], У. Кулшрешта [12], К. Лі [13] та ін. Серед вітчизняних вчених свої праці дослідженню фестивального присвятили Ю. Грицьку [1], Ю. Пачос [6], М. Топорницька [7] та ін. Незважаючи на вагомий внесок учених, проблема функцій та дисфункцій фестивального туризму не є достатньо вивченою як у зарубіжній, так і у вітчизняній науці, а тому потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження та аналіз основних функцій та дисфункцій фестивального туризму в контексті впливу на основні елементи туристичного простору.

Виклад основного матеріалу. Загалом виділяють чотири основні елементи туристичного простору: 1) природну спадщину (включаючи елементи, які створені природою та складають туристичні цінності даної території); 2) культурну спадщину (включаючи туристичні ресурси даної території, створені людьми в даному просторі); 3) інфраструктуру або пов'язані з туризмом ресурси, які доповнюють природні елементи та роблять туристичну пропозицію більш привабливою; 4) людей як суб'єктів туристичного простору, що здійснюють певну туристичну діяльність (організують туристичний простір та здійснюють в ньому господарську діяльність) [8, с. 107].

Розглянемо детальніше основні функції та дисфункції фестивального туризму в межах кожного з елементів туристичного простору.

1. Природна спадщина. Що стосується даного елементу туристичного простору, то головною функцією фестивального туризму є просування ідей охорони навколишнього природного середовища та сталого розвитку. Одним з яскравих прикладів є проведення фестивалю ЕКОТОРPFILM [2]. Це міжнародний фестиваль сталого розвитку, який щорічно проходить у Словаччині. Подібні функції виконує також фестиваль FICA (Festival Internacional de Cinema e V deo Ambiental — Міжнародний фестиваль екологічного кіно та відео), який присвячений проблемам

довкілля [3]. Захід організовується у місті Гоас (Бразилія) та є одним із найбільших у світі. На фестивалі представляють переважно документальні фільми, що демонструють особливості природи, загрози навколишньому середовищу, спричинені діяльністю людини, зникаючі зони (наприклад, тропічні ліси) та види. Організатори фестивалю також пропагують проєкологічне ставлення та описують цікаві ініціативи з охорони природи.

До дисфункцій або негативного впливу фестивального туризму на природну спадщину можна віднести:

- загрози для природного середовища (води, атмосфери, клімату), спричинені збільшенням забруднення навколишнього середовища;
- можливе знищення зелених насаджень у разі проведення фестивалів просто неба.

Прикладом негативного впливу фестивалів на навколишнє середовище є Дівалі — індійський фестиваль вогнів, під час святкування якого на всій території Індії використовують величезні феєрверки, що згубно впливають на атмосферу та навколишнє середовище [12].

2. Культурна спадщина. Фестивалі часто проводять в музеях, галереях, театрах, музичних залах та інших об'єктах матеріальної культурної спадщини. В межах даного елементу туристичного простору основними функціями фестивального туризму є:

- залучення нових відвідувачів до об'єктів матеріальної спадщини, таких як музеї чи галереї;
- можливість культивувати та розвивати місцеву та регіональну культурну спадщину;
- надання туристам можливості ознайомитися з культурною спадщиною;
- пропагування високої культури, наприклад, під час фестивалів мистецтв.

Прикладом може слугувати відомий фестиваль балету під назвою «Балетні зустрічі», який проходить у Великому театрі в місті Лодзь (Польща) [5]. Слід зазначити, що через фестивалі туристи можуть також вивчати нематеріальну спадщину, часто недоступну в інших місцях, наприклад, невідомих місцевих митців, звичаї та фольклор. Прикладом таких подій є проведення етнофестивалів.

Що стосується дисфункцій фестивального туризму в рамках культурної спадщини, то до них належать:

- втрата автентичності місцевої та регіональної спадщини шляхом пристосування її до потреб туристів;
- небезпека, пов'язана з представленням фальшивої культурної спадщини, «пристосованої» для задоволення очікувань туристів.

На жаль, фестивалі часто ризикують втратити свою автентичність, оскільки їхні програми та презентації художників часто пристосовані до смаків туристів. Щоб їх задовольнити, організатори фестивалю можуть слідувати сучасній моді на туристичному ринку, дотримуватися культурних стереотипів у даній місцевості тощо. Модифікована таким чином культурна спадщина надсилає хибні повідомлення.

3. Інфраструктура. Позитивним впливом на інфраструктуру або ж функціями фестивального туризму можна вважати:

- будівництво об'єктів з метою організації великих фестивалів, розвитку туристичної інфраструктури, пов'язаної з культурою та розвагами;
- розвиток інфраструктури розміщення та громадського харчування з метою задоволення потреб туристів.

Прикладами функцій фестивального туризму в контексті інфраструктури є побудова великих фестивальних об'єктів для проведення кінофестивалів у Каннах (Палац фестивалів — Palais des Festivals) та Берліні (Палац Берлінале — Berlinale Palast). У районах, де протягом року організовується багато фестивалів або окремі заходи приваблюють тисячі людей, також розвивається інфраструктура громадського харчування та готелів [9].

Дисфункції фестивального туризму включають швидший знос деяких елементів, таких як транспортна інфраструктура. Посилений туристичний рух та приплив фестивальних туристів може спричинити швидший знос доріг, залізничних ліній або погіршення стану міського транспортного сполучення. Отже, до негативного впливу на інфраструктуру або дисфункцій фестивального туризму відносять:

- швидший знос деяких елементів інфраструктури, наприклад, транспорту, спричинений інтенсивним туристичним рухом;
- можливі пошкодження інфраструктури в результаті вандалізму.

Наприклад, польські ЗМІ часто порушують проблему пошкодження поїздів та залізничної інфраструктури групами молоді, які їдуть на великий польський музичний фестиваль «Woodstock Stop». Фестиваль створений за зразком американського оригіналу та представляє сучасні польські колективи. Щороку його відвідує велика кількість людей і такий величезний туристичний рух іноді спричиняє пошкодження інфраструктури.

4. Людина як суб'єкт туристичного простору. Фестивалі є формою організації вільного часу місцевих мешканців та туристів. Події дають людям змогу насолодитися культурою та розвагами, звільнитися від повсякденності, познайомитися з новими людь-

ми та провести додатковий час із сім'єю. Більше того, фестивалі дають можливість людям реалізувати свої інтереси. Деякі фестивалі мають освітні цілі, показують соціальні проблеми та формують просоціальні установки.

Фестивалі дають можливість людям розвивати міжособистісні стосунки, створюючи тим самим загально визнаний соціальний капітал. Він відрізняється від інших видів капіталу (фінансового, інтелектуального чи людського), оскільки формується міжособистісними відносинами та соціальними нормами. Фестивалі підсилюють соціальний капітал, оскільки вони є простором, де зустрічаються люди зі схожими інтересами та однаковим соціальним походженням. Відвідувачі фестивалів мають багато спільного, часто вступають у дружні відносини під час заходу і продовжують їх згодом у приватному та професійному житті.

Ще однією важливою функцією фестивалів є надання можливості представляти різні національні меншини. У багатоетнічних суспільствах, таких як США, Австралія та Нова Зеландія, мультикультурні фестивалі, що представляють культури етнічних меншин, дуже популярні [13, с. 65]. Чудовим прикладом є великий мультикультурний фестиваль Pasifika Festival в м. Окленд (Нова Зеландія), присвячений іммігрантам з Тихоокеанських островів, які проживають у Новій Зеландії [4].

Ще одним прикладом такого роду заходів є Фестиваль української культури у місті Сопот (Польща), який є найбільш видовищною та найстарішою культурною подією української меншини, що проживає в Польщі. Фестиваль було започатковано Об'єднанням українців у Польщі (ОУП) у 1967 році з метою презентації культурних надбань української меншини та сучасних зразків культури з України [6, с. 103].

З точки зору місцевого населення, важливо, щоб проведення фестивалів забезпечувало додаткові робочі місця у сфері послуг. Існує ряд досліджень, які показують, що фестивалі є елементом економічного зростання фестивальних напрямків.

Таким чином, до позитивного впливу фестивального туризму в рамках людини як суб'єкта туристичного простору належать:

- створення місця, де туристи можуть цікаво проводити вільний час та задовольняти свої інтереси;
- простір для обміну ідеями та думками, а також для освіти;
- місце, де закладаються та розвиваються міжособистісні стосунки;
- просування ідеї мультикультуралізму за допомогою фестивалів, що особливо важливо у багатоетнічних суспільствах;

– створення робочих місць для місцевого населення у секторі надання послуг під час проведення фестивалю.

На жаль, часто трапляються і негативні наслідки фестивалів, до яких належать конфлікти між місцевими жителями та відвідувачами фестивалів. Вони виникають внаслідок незручностей, спричинених організацією заходів, таких як затори на дорогах, проблеми з паркуванням, скупчення людей біля фестивальных закладів, шум та підвищенням цін на послуги і товари через збільшений попит.

Ще однією серйозною соціальною проблемою, пов'язаною з проведенням фестивалів, є відсторонення деяких мешканців від участі у них. Іноді певні групи населення міста (бідні верстви населення та мешканців з поганою репутацією) переселяються, щоб «очистити» фестивальный простір від людей, які не відповідають позитивному іміджу туристичного напрямку, створеного для туристів.

Отже, дисфункціями фестивального туризму в контексті даного елемента туристичного простору можна вважати:

- можливі конфлікти між туристами-відвідувачами фестивалів та мешканцями районів, де проводяться фестивалі;
- зловживання алкоголем та наркотиками під час деяких фестивалів;
- можливі злочини та заворушення.

Висновки. Враховуючи всі можливі наслідки, фестивальный туризм є досить багатовимірним явищем. Однак можна стверджувати, що в підсумку домінують все-таки його позитивні сторони (функції). Особливо важливі функції фестивального туризму пов'язані із соціальним розвитком, підтримкою культурної діяльності та закладів культури, а також створенням нової інфраструктури. Можливість цікаво проводити вільний час, розвивати власні інтереси та створювати нові міжособистісні відносини формують не менш важливі функції фестивального туризму. Однак з іншого боку, не потрібно нехтувати негативними сторонами (дисфункціями) фестивального туризму. Щоб їх зменшити, необхідно належним чином здійснювати менеджмент фестивалів, а також тісно співпрацювати з місцевою владою, мешканцями та підприємцями.

Література

1. Грицьку Ю., Бучко Ж. Фестивальный туризм в системі рекреаційно-туристської діяльності // Науковий вісник Чернівецького університету. 2010. Вип. 519–520. С. 56–60.
2. Офіційний сайт фестивалю «Ekotopfilm». URL: <https://www.ekotopfilm.sk/>.
3. Офіційний сайт фестивалю «FICA». URL: <http://www.fica.go.gov.br/>.
4. Офіційний сайт фестивалю «Pasifika Festival». URL: <https://www.aucklandnz.com/pasifika-festival-2021>.
5. Офіційний сайт фестивалю «The Lodz Ballet Meetings». URL: <https://www.midatlanticarts.org/international-festival/the-lodz-ballet-meetings/>.
6. Пачос Ю. Фестивали української культури в Польщі на початку XXI ст. як форма збереження ідентичності українців // Політичне життя. 2016. № 1. С. 102–107.
7. Топорницька М. Місце фестивального туризму у класифікаційній схемі масових видів туризму // Вісник Львівського університету. Серія: Міжнародні відносини. 2012. Вип. 29(2). С. 246–253.
8. Cudny W. Festival Tourism — the Concept, Key Functions and Dysfunctions in the Context of Tourism Geography Studies // Geographical Journal. 2013. Vol. 65 (3). P. 105–118.
9. De Valck M. Film Festivals: from European Geopolitics to Global Cinephilia. Amsterdam University Press. 2007. 248 p.
10. Getz D. Festivals, Special Events, and Tourism. URL: https://www.academia.edu/1256281/Festivals_special_events_and_tourism.
11. Goldblatt J. Special Events. Event Leadership for a New World. Hoboken: John Wiley. [4th Ed.] 2005. 528 p.
12. Kulshreshta U., Nageswara Rao T., Azhaguvel S., Kulshreshta M. J. Emissions and Accumulation of Metals in the Atmosphere due to Crackers and Sparkles during Diwali Festival in India // Atmospheric Environment. 2004. No. 38. P. 4421–4425.
13. Lee C., Lee Y., Wicks B. Segmentation of Festival Motivation by Nationality and Satisfaction // Tourism Management. 2004. Vol. 25. P. 61–70.

References

1. Ghrycku Ju., Buchko Zh. Festyvalnyj turyzm v systemi rekreacijno-turystskoj dijalnosti // Naukovyj visnyk Cherniveckjogho universytetu. 2010. No. 519–520. P. 56–60.

2. Official website of the festival «Ekotopfilm» [Online]. URL: <https://www.ekotopfilm.sk/>.
3. Official website of the festival «FICA» [Online]. URL: <http://www.fica.go.gov.br/>.
4. Official website of the festival «Pasifika Festival» [Online]. URL: <https://www.aucklandnz.com/pasifika-festival-2021>.
5. Official website of the festival «The Lodz Ballet Meetings». [Online]. URL: <https://www.midatlanticarts.org/international-festival/the-lodz-ballet-meetings/>.
6. Pachos Ju. Festyvali ukrajinskoji kultury v Poljskhi na pochatku KhKhI st. jak forma zberezhennja identychnosti ukrajinciv // Politychne zhyttja. 2016. No. 1. P. 102–107.
7. Topornycjka M. Misce festyvaljnogho turyzmu u klasyfikacijnij skhemi masovykh vydiv turyzmu // Visnyk Ljvivskogho universytetu. Serija: Mizhnarodni vidnosyny. 2012. No. 29(2). P. 246–253.
8. Cudny W. Festival Tourism — the Concept, Key Functions and Dysfunctions in the Context of Tourism Geography Studies // Geographical Journal. 2013. Vol. 65 (3). P. 105–118.
9. De Valck M. Film Festivals: from European Geopolitics to Global Cinephilia. Amsterdam University Press. 2007. 248 p.
10. Getz D. Festivals, Special Events, and Tourism. URL: https://www.academia.edu/1256281/Festivals_special_events_and_tourism.
11. Goldblatt J. A Future for Event Management. The Analysis of Major Trends Impacting the Emerging Profession. In: J. Allen et al. (eds.). 2000. P. 1–8.
12. Kulshreshta U., Nageswara Rao T., Azhaguvel S., KulshresTha M. J. Emissions and Accumulation of Metals in the Atmosphere due to Crackers and Sparkles during Diwali Festival in India // Atmospheric Environment. 2004. No. 38. P. 4421–4425.
13. Lee C., Lee Y., Wicks B. Segmentation of Festival Motivation by Nationality and Satisfaction // Tourism Management. 2004. Vol. 25. P. 61–70.

Бугай Надія Олександрівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту*

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Бугай Надежда Александровна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры аудита*

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

Bugay Nadia

PhD in Economics, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Auditing

Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

ORCID: 0000-0003-4670-935X

Гергало Катерина Володимирівна

студентка факультету обліку та податкового менеджменту

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Гергало Екатерина Владимировна

студентка факультета учета и налогового менеджмента

Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Gergalo Kateryna

Student of the Faculty of Accounting and Tax Management

Kyiv National Economics University named after Vadym Hetman

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7182

**АУДИТ ЗАРЕЄСТРОВАНОВОГО КАПІТАЛУ:
ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ**

**АУДИТ ЗАРЕГИСТРИРОВАННОГО КАПИТАЛА:
ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

**AUDIT OF REGISTERED CAPITAL:
ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECT**

Анотація. На фоні теперішніх важких світових економічних умов першочергово постає питання проведення антикризових заходів в економіці країни взагалі та на підприємствах окремо. Адже політика збереження (а, ще краще, і збільшення) капіталу є вкрай важливим показником, який уособлює фінансову стійкість підприємств до економічних потрясінь. Будь-яке підприємство (наприклад, виробниче), проводячи свою діяльність, опирається на певний свій капітал, який може мати вираження як у грошовій (класичній), так і не у грошовій (машини, нерухомість, авторські права, патенти та ін.) формах.

Як правило, за основні показники економічного розвитку країни вважаються величини, які характеризують виробничий рівень, ведення певного рентабельного виду діяльності та інші. Однак, категорія «капітал» для аналізу фінансового стану підприємства використовується зрідка, хоча він (капітал) являється тою самою основою зародження та стабільного розвитку будь-якого суб'єкту господарювання.

Концепція збереження капіталу, його управлінська стратегія дозволять за рахунок визначених напрямків здійснення аудиту вчасно знайти чи попередити порушення, а також запровадити необхідні зміни в управлінську політику підприємства. Являючись важливою складовою управління та спираючись на дані бухгалтерського обліку як цілісної системи

контролю операцій саме зовнішній аудит дасть змогу зробити оцінку результату діяльності, здійснювати прогнози підвищення певних напрямків ефективності ведення господарських функцій, пропонувати важливі управлінські рішення в частині власних джерел фінансування діяльності підприємства.

Однак, перехід України на ринкову економіку, як наслідок, викликав появу поряд з державною формою власності приватну, виникнення якої, в свою чергу, згодом дало поштовх до суттєвого підвищення ролі обліку і контролю. Існування даних форм власності просто неможливе без чіткої взаємодії низки економічних інститутів, де одне з профільних місць займає інститут аудиту. Головну мету аудиту можна сформулювати просто, але істинно – підтвердження або спростування інформації, яка викладена у фінансовій і податковій звітності згідно чинного законодавства України. Тобто, під процедурою аудиту необхідно розуміти логічно витриману, сувору послідовність реалізації дій з виконання етапів аудиту від переддоговірної роботи до передачі аудиторського звіту замовнику.

Ключові слова: зареєстрований капітал, аудит, методика та організація, методичний прийом, аудиторський звіт.

Аннотація. На фоні нинішніх важких світових економічних умов в першу чергу виникає питання проведення антикризисних заходів в економіці країни загалом і на підприємствах окремо. Вже політика збереження (а, ще краще, і збільшення) капіталу є дуже важливим показником, який відображає фінансову стійкість підприємств до економічних потрясінь. Будь-яке підприємство (наприклад, виробниче), здійснюючи свою діяльність, опирається на певний свій капітал, який може мати вираження як в грошовій (класичній), так і не в грошовій (машина, нерухомість, авторські права, патенти і т.д.) формах.

Як правило, за основні показники економічного розвитку країни вважаються величини, що характеризують виробничий рівень, ведення певного рентабельного виду діяльності і інші. Однак, категорія «капітал» для аналізу фінансового стану підприємства використовується рідко, хоча він (капітал) є тією самою основою зародження і розвитку будь-якого суб'єкта господарювання.

Концепція збереження капіталу, його управлінська стратегія дозволять за рахунок певних напрямків здійснення аудиту вчасно знайти або попередити порушення, а також ввести необхідні зміни в управлінську політику підприємства. Буваючи важливою складовою управління і опираючись на дані бухгалтерського обліку як цілісної системи контролю операцій саме зовнішній аудит дозволить зробити оцінку результату діяльності, здійснювати прогнози підвищення певних напрямків ефективності ведення господарських функцій, пропонувати важливі управлінські рішення в частині власних джерел фінансування діяльності підприємства.

Однак, перехід України на ринкову економіку, як наслідок, викликав появу поряд з державною формою власності приватну, виникнення якої, в свою чергу, згодом дало поштовх до суттєвого підвищення ролі обліку і контролю. Існування даних форм власності просто неможливе без чіткої взаємодії низки економічних інститутів, де одне з профільних місць займає інститут аудиту. Головну мету аудиту можна сформулювати просто, але істинно – підтвердження або опроверження інформації, яка викладена у фінансовій і податковій звітності згідно чинного законодавства України. Тобто, під процедурою аудиту необхідно розуміти логічно витриману, сувору послідовність реалізації дій з виконання етапів аудиту від переддоговірної роботи до передачі аудиторського звіту замовнику.

Ключевые слова: зарегистрированный капитал, аудит, методика и организация, методический прием, аудиторский отчет.

Summary. Against the background of the current difficult global economic conditions, the issue of carrying out anti-crisis measures in the country's economy as a whole and at enterprises separately arises first of all. After all, the policy of preserving (and, even better, increasing) capital is an extremely important indicator that represents the financial stability of enterprises to economic shocks. Any enterprise (for example, a manufacturing enterprise), carrying out its activities, relies on a certain amount of its capital, which can be expressed in both monetary (classical) and non-monetary (cars, real estate, copyrights, patents, etc.) forms.

As a rule, the main indicators of a country's economic development are those that characterize the production level, the conduct of a certain profitable type of activity, and others. However, the category «capital» is rarely used to analyze the financial condition of an enterprise, although it (capital) is the very basis for the origin and stable development of any business entity.

The concept of capital conservation and its management strategy will allow us to find or prevent violations in time due to certain areas of audit implementation, as well as introduce the necessary changes in the company's management policy. Being an important component of management and relying on accounting data as an integral system of operations control, it is external audit that will allow us to assess the result of activities, make forecasts for improving certain areas of efficiency in conducting economic functions, and offer important management decisions regarding our own sources of financing for the company's activities.

However, the transition of Ukraine to a market economy, as a result, caused the emergence of private ownership along with the state form, the emergence of which, in turn, subsequently gave an impetus to a significant increase in the role of accounting and control. The existence of these forms of ownership is simply impossible without a clear interaction of a number of economic institutions, where one of the profile places is occupied by the Institute of audit. The main purpose of the audit can be formed simply, but truly – confirmation or refutation of information that is set out in the financial and tax statements in accordance with the current legislation of Ukraine. In other words, the audit procedure should be understood as a logically sustained, strict sequence of actions to perform the audit stages from pre-contractual work to the transfer of the audit report to the customer.

Key words: registered capital, audit, methodology and organization, methodical reception, audit report.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження методики та організації аудиту зареєстрованого капіталу пояснюється тим, що він є складовою аудиторської перевірки власного капіталу та складання Звіту про власний капітал. При цьому, зареєстрований капітал є основою для функціонування будь-якого підприємства з зазначенням суми в установчих документах, а його аудит — і методика, і організація разом з проблемними питаннями на сьогоднішній день можна представити як аудиторську послугу з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності щодо зареєстрованого (пайового) капіталу, з метою висловлення незалежної думки про відповідність в усіх суттєвих аспектах вимогам міжнародних стандартів фінансової звітності [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Достатньо вагомий внесок у вивченні та вирішенні існуючих проблем методичного та організаційного характеру аудиту, зокрема зареєстрованого капіталу, зробили вітчизняні науковці та практики, зокрема: О. В. Лега [1], Л. Ю. Мельник [2], В. Г. Уманська [2], Н. І. Петренко [3]. Зазначені автори ґрунтовно опрацювали та детально описали у своїх працях понятійні питання, основні завдання, проблеми аудиту зареєстрованого капіталу з урахуванням певних чинників та практичного досвіду.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є висвітлення певних аспектів методичного та організаційного характеру здійснення аудиту зареєстрованого капіталу сучасних підприємств України.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день у вітчизняній економічній сфері серед усіх ресурсів, які знаходяться у віданні суб'єкта власності, важливу нішу займають власні кошти, серед яких можна виділити зареєстрований капітал. Його повнота і достовірність відображення полягає в проведенні ретельної аудиторської перевірки як первинної документації, так і звітності. В даному конкретному випадку ціллю та підсумком аудиту зареєстрованого капіталу буде являтися складання аудитором об'єктивного звіту по зареєстрованому капіталу, який зможе дати уявлення про достовір-

ність обліку суб'єкта власності з чинними нормами бухгалтерського та податкового обліку України.

Згідно Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» № 2258-VIII від 21.12.2017 (зі змінами) аудит фінансової звітності — аудиторська послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності юридичної особи або представництва іноземного суб'єкта господарювання, або іншого суб'єкта, який подає фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність групи, з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність в усіх суттєвих аспектах вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності або іншим вимогам [4].

Взагалі, розпочинаючи аудиторську перевірку, аудитор (аудиторська фірма), якщо присутня зацікавленість у продовженні співпраці з клієнтом в майбутньому, повинен провести певні аналітичні дії, а саме: здійснити аналіз фінансової та податкової звітності; зробити фінансово-економічні прогнози діяльності суб'єкта на основі отриманих результатів; надати певні рекомендації, зазирнути глибше в справу суб'єкта.

Аудиторську перевірку зареєстрованого капіталу варто розпочати з дослідження: юридично-правового статусу суб'єкта; установчих документів підприємства; складу його засновників (учасників); структури та управління підприємством; дозволів на ті чи інші види економічної діяльності.

Варто зазначити про вагомий момент при здійсненні аудиту, що загальна оцінка аудиторського ризику формує основу для забезпечення якості роботи аудитора (аудиторської фірми). Кожний практикуючий аудитор повинен прагнути у своїй роботі досягнення такої якості, яка б могла забезпечити мінімальний рівень аудиторського ризику. Але зрозуміло, що аудиторський ризик не може оцінюватися за крайніми значеннями вірогідності. Той факт, що аудитор може надавати лише обґрунтований рівень впевненості, свідчить, що аудиторський ризик ніколи не може дорівнювати нулю [2].

Важливим напрямком в аудиті зареєстрованого капіталу є перевірка установчих документів підприємства. Даний напрямок можна поділити на такі складові: підтвердження/спростування юридичних підстав на право функціонування суб'єкта економічної діяльності; звірка наявності і форм установчих документів та їх відповідність вимогам законодавчих і нормативних актів; звірка грошової оцінки вартості майна, яке було внесено засновниками; звірка відповідності розміру зареєстрованого капіталу даним установчих документів підприємства та законодавству України; звірка повноти та правильності формування зареєстрованого капіталу, обґрунтованість величини його зміни, дотримання законних строків для кінцевих розрахунків з оплати статутного капіталу та внесення зареєстрованого капіталу; встановлення правильності оцінки відображення в обліку підприємства формування зареєстрованого капіталу; встановлення правильності юридичного підґрунтя для входження, участі та вибуття з зареєстрованого капіталу підприємства сторонніх фізичних чи юридичних осіб.

Аудитором (аудиторською фірмою) задля виконання вищезазначених завдань в процесі аудиторської перевірки використовуються як внутрішня документація клієнта (установчий договір, статут, юридично зареєстровані та підтвержені зміни до установчих документів, свідоцтво про державну реєстрацію в податкових і статистичних органах, протоколи зборів власників, документи права власності на майно, документи приватизації, документи про підтвердження банківського обслуговування, реєстри акціонерів для акціонерних товариств, первинна документація по формуванню зареєстрованого капіталу, реєстри синтетичного та аналітичного обліку зареєстрованого капіталу, оборотно-сальдова відомість, фінансова та податкові звітності тощо), так і зовнішня (додаткові запити до засновників та співвласників, власні аудиторські запити до податкових та статистичних органів, запити щодо звірки сум заборгованостей тощо).

З вищевикладеного чітко окреслюється великий обсяг громіздкого (в інформаційному сенсі), але такого необхідного для аудитора масиву даних, який може створювати при проведенні аудиторської перевірки певні труднощі. Саме для їх уникнення потрібно ясно відтіняти необхідну і конкретну інформацію, допомогти в чому може застосування аудиторської вибірки. Такий методичний прийом дає змогу (при особистому професійному переконанні перевіряючого) отримати і оцінити докази щодо певних елементів та їх характеристик, відібраних для формулювання висновків, що стосуються загального масиву інформації, з якого ця вибірка зробле-

на. Справді, застосовуючи метод вибірки, аудитор повинен бути впевненим у повноті і достовірності наявної документації. Це значить, що при прийнятті рішення використовувати дані відібрані документи для оцінки роботи обліку та внутрішнього контролю зареєстрованого капіталу, вони повинні охоплювати весь період, за який проводиться перевірка.

Неостаннє місце в аудиті установчих документів суб'єкта господарської діяльності посідає визначення його юридичного статусу та його правових особливостей функціонування. Саме тут аудитор при використанні аудиторських процедур окреслює правовий статус підприємства, його системи управління, фінансування, діяльності, встановлює засновників, визначає порядок відрахування в резерв певних сум, розподілу прибутку, нарахування дивідендів.

Бухгалтерський облік зареєстрованого капіталу, його стан і рух (збільшення і зменшення) здійснюється за рахунком 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал». За кредитом даного рахунку відображається збільшення капіталу, за дебетом — його зменшення, і використовується аудитором як головне джерело інформації про капітал підприємства, склад (розмір) часток його учасників. Всі виконані процедури та всі виявлені порушення при проведенні аудиту зареєстрованого капіталу аудитор повинен фіксувати у своїх робочих документах, оскільки на завершальній стадії аудиторської перевірки він визначає суттєвість виявлених відхилень в обліку зареєстрованого капіталу, порівнюючи їх з вимогами чинного законодавства.

При плануванні та проведенні аудиту має враховуватись даний факт можливих викривлень в обліку зареєстрованого капіталу, а також форм фінансової та податкової звітностей. Однак аудитор під час перевірки не в змозі бути цілком впевнений у тому, що всі помилки в обліку, звітності будуть ним виявлені. Ризик невиявлення суттєвих викривлень являється результатом чітких недобросовісних дій в обліку зареєстрованого капіталу на підприємстві, його перекинувань (навмисне невідображення або неповне відображення господарських операцій, умисне кривотлумачення фактів, що надаються аудитором).

Володіючи інформацією про діяльність суб'єкта аудиторської перевірки у разі виявлення порушень в обліку зареєстрованого капіталу аудитор має можливість дати оцінку їх впливу на достовірність звітності, яка підлягає перевірці.

За виявлених перекинувань в обліку зареєстрованого капіталу аудитор слід враховувати можливі порушення, що можуть мати місце, а саме: відхилення від встановлених правил та норм ведення обліку зареєстрованого капіталу; відсутність чи недотримання підприємством протягом періоду,

який перевіряється, облікової політики; порушення цивільного, податкового, низки законних актів про товариства; інші види порушень, які фальсифікують облік та звітність.

У разі виявлення помилок аудитор має скоригувати ним заплановані аудиторські процедури в залежності від: видів даних помилок, що мали місце на підприємстві і ведуть до появи викривлень; ступеня суттєвості виявлених помилок; ризику появи помилок в подальшому і ризику невиявлення нових перекручень.

На заключному етапі перевірки зареєстрованого капіталу аудитор формулює аудиторську думку про стан його обліку. Виявлені в процесі помилки в обліку та перекручення звітності аудитор детально відображає у звіті незалежного аудитора.

Висновки. Підсумовуючи, можна сказати, що за сучасних умов ринкових відносин, їх становлення і розвитку, підприємства самостійно формують свої власні фінансові ресурси, де основою виступає зареєстрований капітал, який являє собою сукупність коштів, вкладених у підприємство його власником або власниками. В свою чергу, здійснення аудиторської перевірки зареєстрованого капіталу повинно бути спрямовано на застосування до неї відповідної методики та ретельної організації, збір аудиторських доказів, проведення детального їх аналізу та на підставі цього — розробки рекомендацій щодо оптимізації роботи облікового апарату з метою підвищення продуктивності управління зареєстрованим капіталом та прийняття ефективних управлінських рішень на будь-якому підприємстві.

Література

1. Лега О. В., Сіренко І. О., Кірій С. П. Організація аудиту зареєстрованого капіталу. Сучасні проблеми обліку, аналізу, аудиту й оподаткування суб'єктів господарської діяльності: теоретичні, практичні та освітні аспекти: матеріали III Всеукр. науково-практ. конф., м. Дніпро, 28–29 берез. 2019 р. С. 591–595.
2. Мельник Л. Ю., Уманська В. Г. Аудит статутного капіталу фінансових установ. Вісник Львівської комерційної академії: серія економічна. 2011. № 36. С. 387–390.
3. Петренко Н. І. Використання аналітичних процедур в аудиті операцій із зареєстрованим капіталом. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 7. С. 849–854. URL: <http://global-national.in.ua/issue-7-2015> (дата звернення: 29.04.2021).
4. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017. № 2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 29.04.2021).

References

1. Legha O. V., Sirenko I. O., Kirij S. P. Orghanizacija audytu zarejestrovanogho kapitalu. Suchasni problemy obliku, analizu, audytu j opodatkuwannja sub'jektiv ghospodarsjkoji dijajlnosti: teoretychni, praktychni ta osvityjnsjki aspekty: materialy III Vseukr. naukovo-prakt. konf., m. Dnipro, 28–29 berez. 2019 r. S. 591–595.
2. Meljnyk L. J., Umansjka V. G. Audyt statutnogho kapitalu finansovykh ustanov. Visnyk Ljvivsjkoji komercijnoji akademiji: serija ekonomichna. 2011. № 36. S. 387–390.
3. Petrenko N. I. Vykorystannja analitychnykh procedur v audyti operacij iz zarejestrovanym kapitalom. Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky. 2015. № 7. S. 849–854. URL: <http://global-national.in.ua/issue-7-2015> (data zvernennja: 29.04.2021).
4. Pro audyt finansovoji zvitnosti ta audytorsjku dijajlnistj: Zakon Ukrajiny vid 21.12.2017. № 2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (data zvernennja: 29.04.2021).

Мазіна Олександра Іванівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університет державної фіскальної служби України*

Мазина Александра Ивановна
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры бухгалтерского учёта
Университет государственной фискальной службы Украины*
Mazina Oleksandra
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
The University of the State Fiscal Service of Ukraine*
ORCID: 0000-0003-1191-3940

Рогозний Сергій Анатолійович
*аспірант факультету обліку та податкового менеджменту
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*
Рогозный Сергей Анатольевич
*аспирант факультета учета и налогового менеджмента
Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана*
Rohoznyi Serhii
*Graduate Student of the Faculty of Accounting and Tax Management
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*
ORCID: 0000-0003-3606-0147

Карева Олена Володимирівна
*здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Університету державної фіскальної служби України*
Карева Елена Владимировна
*соискатель первого (бакалаврского) уровня высшего образования
Университета государственной фискальной службы Украины*
Kareva Olena
*Applicant of the first (bachelor's) level of higher education
The University of the State Fiscal Service of Ukraine*
ORCID: 0000-0002-8439-1728

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7144

**ПРАВО КОРИСТУВАННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ
У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ**

**ПРАВО ПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ
В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ**

**THE RIGHT TO USE HUMAN CAPITAL
IN ACCOUNTING**

Анотація. Ключовим фактором стійкого економічного розвитку є інвестиційне забезпечення розвитку людського капіталу, спрямованого на генерування інноваційних знань, формування професійних навичок, підтримку та розвиток здібностей і талантів, тобто якісних характеристик людини без яких унеможлиблюється зростання економіки і соціального рівня суспільства.

Дослідження людського капіталу та права на його використання як об'єктів системи бухгалтерського обліку, призначеної для надання достовірної інформації користувачам, допоможе суспільству контролювати процес розвитку людини, як головної цінності та рушійної сили в досягненні стійкого розвитку економіки від мікро- до глобального рівню.

В роботі досліджено застосування методики оцінки людського капіталу як об'єкта бухгалтерського обліку з назвою «Право користування людським капіталом» за методикою Міжнародного стандарту фінансової звітності 16 «Оренда». Умовою застосування методичних підходів даного стандарту є подібність трудового договору між господарюючим суб'єктом і працівником умовам договору оренди.

Оцінка такого активу здійснюється на основі первісної оцінки зобов'язання з оренди яка розраховується як теперішня продисконтована вартість майбутніх орендних платежів. Такий актив підлягає прямолинійній амортизації протягом терміну контракту. Додаткові інвестиції в людський капітал на початку гії контракту, або у процесі виконання, збільшують вартість «Права користування людським капіталом».

Для розрахунку первісної вартості активу та його амортизації протягом гії трудового договору можна використовувати існуючі математичні методи зі стандартного переліку офісної програми EXCEL. В даному дослідженні на умовному прикладі трудового договору терміном на п'ять років, мінімальною заробітною платою 6000 гривень та ставкою дисконту 7% надано розрахунок первісної вартості «Права користування людським капіталом».

Ключові слова: людський капітал, право користування людським капіталом, оренда, трудовий договір.

Аннотация. Ключевым фактором устойчивого экономического развития является инвестиционное обеспечение развития человеческого капитала, направленного на генерирование инновационных знаний, формирование профессиональных навыков, поддержку и развитие способностей и талантов, то есть качественных характеристик человека без которых исключается рост экономики и социального уровня общества.

Исследование человеческого капитала и права на его использование как объектов системы бухгалтерского учета, предназначенной для предоставления достоверной информации пользователям, поможет обществу контролировать процесс развития человека, как главной ценности и движущей силы в достижении устойчивого развития экономики от микро- к глобальному уровню.

В работе исследованы применение методики оценки человеческого капитала как объекта бухгалтерского учета под названием «Право пользования человеческим капиталом» по методике Международного стандарта финансовой отчетности 16 «Аренда». Условием применения методических подходов данного стандарта является подобие трудового договора между хозяйствующим субъектом и работником условиям договора аренды.

Оценка такого актива осуществляется на основе первоначальной оценки обязательства аренды, которая рассчитывается как настоящая дисконтированная стоимость будущих арендных платежей. Такой актив подлежит прямолинейной амортизации в течение срока контракта. Дополнительные инвестиции в человеческий капитал в начале действия контракта, или в процессе выполнения, увеличивают стоимость «Права пользования человеческим капиталом».

Для расчета первоначальной стоимости актива и его амортизации в течение действия трудового договора можно использовать существующие математические методы из стандартного перечня офисной программы EXCEL. В данном исследовании на условном примере трудового договора сроком на пять лет, минимальной заработной платой 6000 гривен и ставкой дисконта 7% предоставлен расчет первоначальной стоимости «Права пользования человеческим капиталом».

Ключевые слова: человеческий капитал, право пользования человеческим капиталом, аренда, трудовой договор.

Summary. The key factor of sustainable economic development is investment support for human capital development aimed at generating innovative knowledge, professional skills, support and development of abilities and talents, qualitative human characteristics without which economic and social growth is excluded.

The study of human capital and the right to use it as objects of an accounting system designed to provide reliable information to users will help society to control the process of human development as a core value and driving force in achieving sustainable economic development from the micro to the global level.

In this study, the methods for assessing human capital as an object of accounting «The right to use human capital» are applied according to the methodology of the International Financial Reporting Standard 16 «Lease». The condition for applying the methodology of this standard is the analogy with the employment contract between the business entity and the employee with the terms of the lease agreement.

The measurement of such an asset is based on the initial measurement of the lease liability, which is calculated as the present value of future lease payments. Such an asset is subject to straight-line amortization over the life of the contract. Additional investment in human capital at the start of a contract, or in the process of execution, increases the value of the Right to Use Human Capital.

To calculate the initial cost of an asset and its depreciation during the term of the employment contract, you can use the existing mathematical methods from the standard list of the EXCEL office program. In this study, using a conditional example of an employment contract for a period of five years, a minimum wage of UAH 6,000 and a discount rate of 7%, the calculation of the initial cost of the «Right to use human capital» is provided.

Key words: human capital, the right to use human capital, rent, employment contract.

Постановка проблеми. Ключовим фактором стійкого економічного розвитку є інвестиційне забезпечення розвитку людського капіталу, спрямованого на генерування інноваційних знань, формування професійних навичок, підтримку та розвиток здібностей і талантів, тобто якісних характеристик людини без яких унеможливується зростання економіки і соціального рівня суспільства.

Існуючі на світовому рівні програми ООН у вигляді щорічної Доповіді про стан людського розвитку, а також приєднання до глобальної програми Цілей сталого розвитку, спрямованої на подолання бідності у будь-якому її прояві, ніяким чином не забезпечує бідні (і не дуже бідні) країни від втрати людського капіталу з усіма подальшими наслідками стосовно втрати можливостей економічного зростання [1; 2].

Вирішення проблемних питань отримання релевантної інформації стосовно стану, збереження та розвитку людського капіталу вбачається у використанні системи бухгалтерського обліку, як валідованої системи, що дає високий ступінь впевненості в тому, що система послідовно генерує інформацію, яка відповідає її загальноприйнятим критеріям, що діють і для інших об'єктів бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема людського капіталу, способів оцінки та можливостей відображення такого об'єкта в системі бухгалтерського обліку є предметом наукових дискусій значної кількості дослідників упродовж кількох десятиліть поспіль. Погоджуючись з тим, що людина-працівник є центральною рушійною силою розвитку суб'єкта господарювання будь-якої форми власності, дискусії науковців зосереджуються на відповідності такого об'єкта критеріям активу, з однієї сторони, та адекватності і достовірності методики оцінки такого активу — з іншої.

Над проблематикою відповідності людського капіталу критеріям активу для відображення в системі бухгалтерського обліку та методиками оцінки такого активу працюють такі вчені як: Гільорме Т. В. [3], Головай Н. М. [4], Давидюк Т. В. [5], Корольок Н. М. [6], Кундря-Висоцька О. П. [7] і ін. Крім того, над

питаннями методики оцінки людського капіталу також працюють представники школи фізичної економії: Добія Д. [8, с. 377–408], Добія М. [8, с. 377–408; 9], Мазіна О. І. [10; 11] і ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження методики оцінки права користування людським капіталом, як об'єкта бухгалтерського обліку, призначеного для надання достовірної інформації зацікавленим користувачам стосовно стану та змін людського капіталу господарюючого суб'єкта, що допоможе суспільству контролювати процес розвитку людини, як головної цінності та рушійної сили в досягненні стійкого розвитку економіки від мікро- до глобального рівня.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж досліджувати людський капітал як об'єкт бухгалтерського обліку, слід упевнитися в адекватній економічній сутності та наявності притаманних системі бухгалтерського обліку критеріїв, якими можна охарактеризувати даний об'єкт. За твердженням основоположників вчення про людський капітал Г. Беккера і Т. Шульца, поняття людського капіталу трактується як накопичені впродовж професійного розвитку знання та здібності людини — професіонала [12; 13].

Економічна енциклопедія, уточнює поняття, трактує цей об'єкт, як особливий вид капіталовкладень, що являє собою сукупність витрат на розвиток виробничого потенціалу людини, підвищення якості та поліпшення функціонування робочої сили за рахунок знань загальноосвітнього і спеціального характеру, навичок та накопиченого досвіду [14, с. 216].

Більш розгорнуте визначення людського капіталу можна знайти в Міжнародному стандарті інтегрованої звітності, за визначенням якого, людський капітал — це компетенції співробітників, їх здібності та досвід, а також їх мотивація впроваджувати інновації, в тому числі їх відповідність структурі управління організації та її підтримка, підхід до управління ризиками та етичні цінності, здатність розуміти, розробляти і реалізовувати стратегію організації, лояльність і мотивація для вдосконалення

процесів, товарів і послуг, включаючи їх здатність керувати, управляти і співпрацювати [15].

З точки зору фізичної економії, яскравим представником якої є Мечислав Добія, капітал — це вартість економічних засобів, капіталізованих у матеріальні та людські ресурси. Ступінь такої капіталізації обумовлений природними та суспільними умовами середовища, у якому капітал розвивається і зростає. Також відмічаються дві риси капіталу, одна з яких відноситься до економічної категорії, де капітал є результатом споживання, тобто творчого перетворення економічних ресурсів, як наслідок, збільшення капіталу, а друга є суто фізичною категорією і трактується як енергія, для запобігання природного розсіювання якої, капітал повинен зростати. Ступінь такого зростання повинен бути не меншим від ступеня ризиковості діяльності в конкретному природному та суспільно-економічному середовищі [9, с. 54; 10; 11].

Загалом, визначення людського капіталу в наведених джерелах, не протирічать одне одному, а скоріше доповнюють, та стверджують, що людський капітал створюється шляхом накопичення певних економічних ресурсів в отримання нових знань, які формують необхідні складові людського капіталу у вигляді компетенцій співробітників та їх здібностей. Таким чином, інвестиції господарюючого суб'єкта, який зацікавлений у власному економічному зростанні, в навчання та підвищення кваліфікації працівників, якраз і будуть основними факторами такого зростання.

Головна особливість людського капіталу — це нерозривність існування з його носієм. Якщо розглядати звичайний ресурс, то для нього існує два види цін — ціна на даний ресурс та ціна на послуги, що надаються таким ресурсом і, на відміну від звичайного ресурсу, який можна придбати або орендувати, людський капітал не можна придбати та привласнити. Однак, людський капітал можна використовувати, шляхом наймання працівника на роботу, і тоді його професійні знання та навички, можуть виступати як об'єкт оренди. При цьому, як підказує логіка, орендними платежами можна вважати заробітну плату.

Отже, по суті, людський капітал — це активи, які є у людини у вигляді природжених якостей: фізичних, психологічних, інтелектуальних, а також якостей та здібностей, які набуває людина протягом життя (знання, вміння, навички, мотивація). Такі активи здатні генерувати дохід протягом значного проміжку часу, але утримання їх на належному рівні, потребують постійних інвестицій.

На загальний рівень сучасного людського капіталу впливає ряд чинників, пов'язаних з зовнішніми

і внутрішніми обставинами, а саме: станом сфери охорони здоров'я; соціальним середовищем; демографічною ситуацією; рівнем освіти; рівнем життя населення; екологічною та соціальною безпекою; рівнем доступу до інформаційних технологій та сучасних засобів комунікації.

Суттєвою для обліковців також є проблема оцінки людського капіталу, яка по суті відрізняється від звичайної методики визначення вартості матеріально-речових об'єктів. На сьогодні не існує цілісного підходу до методики оцінки людського капіталу, яка могла би бути основою, або загальноприйнятим підходом до оцінки такого виду об'єктів бухгалтерського обліку.

Навіть на макрорівні, та власне, і в глобальному масштабі підходи до розрахунку вартості людського капіталу розрізняються та можуть давати різний результат цього показника. Так, на макрорівні, тобто, на рівні держави людський капітал розраховується на основі підсумку витрат на освіту, медичні послуги, культурні та соціальні програми тощо [16].

Складність оцінки людського капіталу визначається, у тому числі, неоднозначністю поглядів вчених на різні структурні складові цього показника. Уваги заслуговує методика визначення витрат на розвиток людського капіталу на рівні держави за методом споживчих витрат. Загальна сума споживчих витрат на рівні держави визначається з відомих статистичних даних усіх споживчих витрат. При цьому споживчі витрати у розмірі прожиткового мінімуму можна розрахувати, використовуючи показник прожиткового мінімуму та кількість населення в даному періоді часу. Різниця між загальною сумою споживчих витрат і витрат в межах прожиткового мінімуму дає суму витрат, які здійснювалися для розвитку людини [17; 18; 19].

Використовуючи дану методику розрахунку витрат на розвиток людського капіталу за період з 2005 по 2019 роки можна дійти висновку, що на державному рівні в розвиток людського капіталу України здійснюються занадто малі вкладення, що унеможливило якісне відтворення людського капіталу (табл. 1).

Критичним у цьому підході є сума споживчих витрат в межах прожиткового мінімуму, оскільки саме до суми прожиткового мінімуму, який законодавчо встановлюється на рівні держави є дуже багато запитань. І як тільки ми перейдемо до реального споживчого кошика, то витрати на розвиток людського капіталу будуть набагато нижчими.

Якщо розглянути людський капітал як об'єкт бухгалтерського обліку на мікрорівні, то на сьогодні існують достатньо узгоджені позиції науковців та

Таблиця 1

Розрахунок витрат на розвиток людського капіталу в Україні

	2005	2010	2015	2019
Споживчі витрати, грн.	3,37879E+11	9,1423E+11	1,71564E+12	3,78513E+12
Кількість населення	46700000	45900000	42900000	41900000
Прожитковий мінімум, грн.	423	875	1330	2189
Споживчі витрати в межах прожиткового мінімуму	19754100000	40162500000	57057000000	91719100000
Витрати на розвиток людського капіталу	3,18125E+11	8,74068E+11	1,65858E+12	3,69341E+12
Витрати на розвиток людського капіталу на одну особу, грн.	6812,0964	19042,8649	38661,5151	88148,3031
Витрати на розвиток людського капіталу на одну особу, дол. США	1362,419	2380,358	1546,461	3525,932

Джерело: авторська розробка на основі [16; 17; 18; 19]

практиків стосовно можливості відображення у бухгалтерському обліку такого об'єкта за підсумком інвестицій в людський капітал своїх працівників, задля отримання майбутніх економічних вигід та прийняття ефективних управлінських рішень, що в подальшому позитивно вплине і на стан розвитку людського капіталу на макrorівні. Саме тому, дослідження методів оцінки людського капіталу на рівні підприємств є актуальним і дуже важливим напрямом.

Для визнання працівника підприємства як основного ресурсу та відображення такого ресурсу у бухгалтерському обліку і звітності необхідно виконання умов визнання активу. Умови визнання певного ресурсу активом встановлюються Концептуальною основою фінансової звітності, яка є базовим документом міжнародних стандартів фінансової звітності. Достатньо довгий час поняття активу в концептуальній основі визначалося трьома основними характеристиками: контрольованість у результаті минулих подій; існування ймовірності отримання економічних вигід у майбутньому; достовірна оцінка. Однак, згідно останніх змін, внесених до Концептуальної основи, активом визнається існуючий економічний ресурс, який визначено як «право, що може принести економічні вигоди». Вказані зміни дають можливість трактувати людський капітал та відображати його в активах суб'єкта господарювання як право що може принести економічні вигоди [20].

Як уже було зазначено, тема обліку людського капіталу, як і його оцінки, досить дискусійна та зібрала навколо себе науковців, що розділяють погляди відображення людського капіталу у бухгалтерському обліку та шукають шляхи впровадження та удосконалення розроблених методів.

Особливість людського капіталу як об'єкта бухгалтерського обліку потребує такого застосування

методів бухгалтерського обліку, які б забезпечували ефективну його ідентифікацію, спосіб оцінки, реєстрацію та відображення на рахунках бухгалтерського обліку, що сприяло б ефективному управлінню ним на рівні підприємств.

Першою запропонованою методологією, що є найбільш поширеною та напрацьованою серед науковців є відображення людського капіталу в системі бухгалтерського обліку на позабалансових рахунках. Адже, позабалансові рахунки, призначені для відображення операцій, що не впливають на баланс підприємства, але можуть суттєво змінити фінансові результати. А оскільки метою бухгалтерського обліку є саме надання повної, правдивої та неупередженої інформації для прийняття ефективних рішень користувачами, то відображення інформації про людський капітал цілком себе виправдовує.

Окрім науковці визначилися і з позабалансовими рахунками для відображення людського капіталу. Так Корольок Н. М. пропонує нову групу позабалансових рахунків з назвою «Немонетарні людські активи», які будуть призначені для відображення інформації про людський капітал на підприємстві та людський капітал кожного працівника [6, с. 256–257]. До цієї групи слід віднести Давидюк Т. В., яка пропонує зосереджуватися на «групуванні витратних статей щодо формування, відтворення та використання людського капіталу» та розкривати людський капітал як об'єкт управлінського обліку, а його зміни на рівні підприємства пропонують відображати у «внутрішній управлінській звітності або на позабалансових рахунках» [5, с. 70]. Також Гільорме Т. В., досліджуючи особливості запровадження двох моделей «витратної» та моделі корисності в управлінні персоналом суб'єкта господарювання зазначає, що відображення людського капіталу повинно здійснюватися в системі управлінського обліку [3, с. 144–145].

Досліджуючи можливість відображення людського капіталу безпосередньо на балансових рахунках бухгалтерського обліку, Бурденко І. М. та Гололобова Н. В. обґрунтовують доцільність відображення людського капіталу безпосередньо у статті балансу «Нематеріальні активи» [21, с. 407].

В роботі «Проблеми фактографічного відображення людського капіталу в обліку та звітності» також висловлюється думка, що людський капітал слід відображати у бухгалтерському обліку у вигляді двох активів — «Інвестиції в людський капітал» та «Право на використання людського капіталу» з відображенням останнього у складі нематеріальних активів [11].

Варто ще відмітити окремі дослідження, в яких пропонується відображати об'єкт людського капіталу з назвою «Інвестиції в людський капітал», адже окремі статті витрат на персонал (витрати на навчання, на підвищення кваліфікації, на пошук та залучення висококваліфікованого персоналу) не можуть вважатися витратами періоду, в якому вони були понесені. Така теза обґрунтовується існуванням принципу відповідності доходів і витрат, за яким витрати визнаються по мірі визнання доходів, пов'язаних з такими витратами та які будуть отримані у майбутніх періодах, як наслідок зростання компетентностей працівника. Логічним наслідком такого підходу, на думку авторів, є формування окремого об'єкту нематеріального активу з назвою «Інвестиції в людський капітал» та амортизація цього активу протягом терміну контракту з працівником. Крім того, як і будь-який нематеріальний актив «Інвестиції в людський капітал» повинні підлягати щорічному аналізу на знецінення [22, с. 285–305].

Можливість і доцільність існування такого активу, як «Інвестиції в людський капітал», обґрунтовується з врахуванням існуючої практики та подальшого її посилення стосовно багатьох категорій професіоналів до яких відносяться: професійні бухгалтери, професійні аудиторі, професійний викладачі — для яких умовами професійних організацій (для бухгалтерів і аудиторів) або умовами контракту, а іноді і на законодавчому рівні, вимагається обов'язкове підвищення кваліфікації та наявність професійних сертифікатів.

Такої ж думки притримується Головай Н. М., яка у своїх дослідженнях зазначає, що «людський капітал, це, передусім, специфічний ресурс у вигляді спеціальних знань, навичок та вмінь, які використовуються у виробничо-господарській діяльності підприємств з метою отримання доходу або створення інноваційних ресурсів для послідовного виробництва якісно нових товарів, послуг та ство-

рення нових ноу-хау». Такий актив беззаперечно відповідає усім вимогам визнання, оскільки його вартість може бути достовірно визначена, крім того, очевидна майбутня економічна вигода, а за наявності відповідних трудових угод або контрактів — контролюється господарюючим суб'єктом [4, с. 133].

Подальші дослідження у напрямі ідентифікації та оцінки інвестиційного активу науковці, здебільшого, проводять аналогії та порівняння такого активу з діючою практикою відображення подібних активів у фінансовій звітності відомих спортивних клубів, таких як «Manchester United», де в консолідованому звіті про фінансовий стан фігурує такий нематеріальний актив як «Players' registrations» («Контракти гравців»). В практиці національних спортивних клубів можна надати приклад формування та відображення у фінансовій звітності такого нематеріального активу як «Трансфери футболістів» [22].

Однак, подальші дослідження, які актуалізуються у сьогоденних реаліях, вже спрямовуються у напрямі формування нового об'єкта бухгалтерського обліку з назвою «Право на використання людського капіталу». Така теза стосовно назви і сутності об'єкта бухгалтерського обліку, формування якого пов'язане з залученням професіоналів (їхніх унікальних знань, умінь, здібностей, талантів — унікального індивідуального капіталу), якраз і є «Правом на використання людського капіталу» [22, с. 290].

Право на використання будь-якого активу з точки зору правових відносин достатньо наближене до господарських відносин, які класифікуються як оренда активу. Якщо людський капітал є невіддільним від свого фізичного носія (людини — працівника), але використовується на договірних умовах господарюючим суб'єктом за певну винагороду, така ситуація є аналогом орендної угоди, за якою орендар набуває права користування активом за плату протягом погодженого з орендодавцем строку.

Про подібність використання людського капіталу господарюючим суб'єктом до орендних відносин, вперше було коротко зазначено у статті Головай Н. М. у 2007 році: «Теоретично людський капітал має особливу форму в порівнянні з іншими видами продуктивних сил. Його власником є людина, тому людський капітал не може змінити власника, тобто його неможливо продати. За таких умов краще представляти людський капітал як такий вид власності, який можна здавати в оренду» [4, с. 134].

Однак, подальші пошуки вітчизняних науковців не поглиблювалися у напрямі досліджень людського капіталу як об'єкта оренди. Зміни, які відбулися останнім часом у Концептуальній основі фінансової звітності (2018 рік) та введенням в дію МСФЗ (IFRS)

16 «Оренда» [23] спонукають повернутися до цього питання з усвідомленням можливості розкрити «Право на використання людського капіталу» як об'єкта оренди.

Оскільки на сучасному етапі у світовій спільноті надважливим питанням постає питання ресурсозбереження і ефективність управління обмеженими ресурсами, то у змінній у 2018 році Концептуальній основі фінансової звітності значний акцент зосереджується на необхідності надання інформації про те наскільки раціонально і ефективно керівництво підприємства виконує свої зобов'язання (перед власниками) стосовно використання економічних ресурсів підприємства. Така інформація допомагатиме не тільки оцінити діяльність менеджменту по відповідальному управлінню довіреними ресурсами, але допоможе прогнозувати наскільки раціонально і ефективно керівництво буде використовувати ці ресурси в майбутніх періодах.

Важливі зміни також стосуються визначень як активів так і зобов'язань і ці зміни є суттєвими. Якщо у попередніх редакціях Концептуальних основ активом можна було вважати ресурс, по відношенню до якого існувала ймовірність отримання економічних вигід у майбутньому, то у сучасному трактуванні, як уже зазначалося вище, активом вважається існуючий економічний ресурс, при цьому, економічним ресурсом визначено «право, яке може принести економічні вигоди». Через економічний ресурс і його зміни розкриваються і елементи фінансової звітності такі як активи, доходи, і витрати [20].

Прийняття визначення активу, як існуючого економічного ресурсу, та як права, що може принести економічні вигоди, посприяло виникненню і визнанню такого активу як «Право на користування майном», оцінка якого встановлюється введеним в дію у 2019 році МСФЗ 16 «Оренда». У цьому стандарті поняття оренди визначено як «договір або частина договору, згідно якого передається право користування активом протягом певного періоду часу в обмін на відшкодування», а орендовані активи відображаються в активах господарюючого суб'єкта — орендаря саме як «Право на користування майном». Оцінка такого активу здійснюється на основі первісної оцінки зобов'язання з оренди, яка, у свою чергу, формується як поточна продисконована вартість майбутніх орендних платежів [23].

У даному науковому дослідженні ми пропонуємо оцінювати та враховувати в обліку і звітності об'єкт «Право на користування людським капіталом» та визначати його оцінку за методикою, визначеною МСФЗ 16 «Оренда».

Як визначено у самому МСФЗ 16 «Оренда», застосовуючи цей стандарт, суб'єкт господарювання повинен брати до уваги всі умови та терміни договорів та всі відповідні факти й обставини. Четвертим параграфом стандарту встановлюється можливість застосовувати цей стандарт до оренди нематеріальних активів.

Згідно документу, на початку дії договору необхідно оцінити чи виконуються умови визнання договору орендним, тобто чи передає він право контролювати користування ідентифікованим активом протягом певного періоду часу в обмін на компенсацію.

Якщо вважати трудовий договір, який укладається з висококваліфікованим працівником на термін більше ніж один рік, з визначеними умовами виконання такого договору зі сторони господарюючого суб'єкта та працівника, що можна вважати контролюючим фактором, та з відомою мінімальною заробітною платою (можна використовувати при цьому Єдину тарифну сітку), то в наявності у підприємства або у бюджетної установи будуть практично усі дані для розрахунку як зобов'язань по оренді людського капіталу так і активу «Право на користування людським капіталом» [24].

Крім того, аналогом поліпшення об'єкту оренди можуть бути інвестиції в людський капітал як до початку здійснення трудової діяльності (спеціальні тренінги, стажування, так і протягом терміну дії контракту (оренди), тобто підвищення кваліфікації, додаткове навчання і ін.

Для прикладу розрахунку вартості активу «Право користування людським капіталом» за методикою МСФЗ 16 «Оренда» візьмемо умовний контракт на 5 років з визначеними чіткими умовами виконання контракту зі сторони роботодавця і зі сторони працівника. Мінімальна заробітна плата встановлюється законодавчо (на 01.01.2021 р. мінімальна заробітна плата складає 6000 грн., у іншому випадку можна використати Єдину тарифну сітку, вважаючи її мінімальним орендним платежем; річна ставка дисконту 24,0%).

За методикою стандарту оцінка активу як права користування і оцінка зобов'язання з оренди визначаються одночасно. При цьому, спочатку необхідно визначити вартість зобов'язання по оренді на весь період.

Як зазначено у параграфі 26, на дату початку оренди, орендар оцінює орендне зобов'язання за теперішньою вартістю орендних платежів, не сплачених на таку дату. Орендні платежі слід дисконтувати, застосовуючи припустиму ставку відсотка в оренді.

Оскільки ми визначили щомісячну мінімальну заробітну плату, а термін контракту 5 років, то кількість платежів буде становити 60.

Рішення задачі можна виконувати в автоматизованому режимі за використання стандартних математичних додатків офісної програми EXCEL. За даними умови задачі розрахункова початкова вартість зобов'язання по оренді та розрахункова вартість активу «Право користування людським капіталом» становить 208 565,32 грн. (рис. 1).

Таким чином, за логікою методики розрахунку вартості активу «Право на використання людського капіталу» або «Право користування людським капіталом», визначеної у МСФЗ 16 «Оренда», в активі господарюючого суб'єкта з'явиться об'єкт «Право користування людським капіталом» вартістю 208 565,32 грн. Такий актив підлягає прямолінійній амортизації протягом терміну контракту. Розрахунки амортизації активу та списання дисконту зобов'язання по мінімальній заробітній платі також можна здійснювати в автоматизованому режимі у програмі EXCEL.

Будь які додаткові інвестиції в орендований актив, здійснені орендарем до початку дії контракту, або протягом дії контракту збільшують вартість активу «Право користування ресурсом». Для трудових відносин це можуть бути витрати на залучення фахівця, його попереднє навчання або стажування, а у подальшому, якщо здійснювалися витрати на

підвищення кваліфікації або додаткове навчання, то такі витрати будуть збільшувати вартість «Права користування людським капіталом».

Отже, сучасні підходи до обліку орендованих об'єктів з одночасним визнанням і орендного зобов'язання і орендованого активу як права на користування цим активом та методика визначення їхньої вартості, надають можливість запропонувати на цій основі відображати в обліку та звітності людський капітал як «Право користування людським капіталом».

Висновки. Вирішення проблемних питань отримання релевантної інформації стосовно стану, збереження та розвитку людського капіталу вбачається у використанні системи бухгалтерського обліку, як валідованої системи, що дає високий ступінь впевненості в тому, що система послідовно генерує інформацію, яка відповідає її загальноприйнятим критеріям, що діють і для інших об'єктів бухгалтерського обліку.

Дослідження людського капіталу та права на його використання як об'єктів системи бухгалтерського обліку, призначеної для надання достовірної інформації користувачам, допоможе суспільству контролювати процес розвитку людини, як головної цінності та рушійної сили в досягненні стійкого розвитку економіки від мікро- до глобального рівню.

Дослідження людського капіталу на макроекономічному рівні показали, що наразі існують суттєві

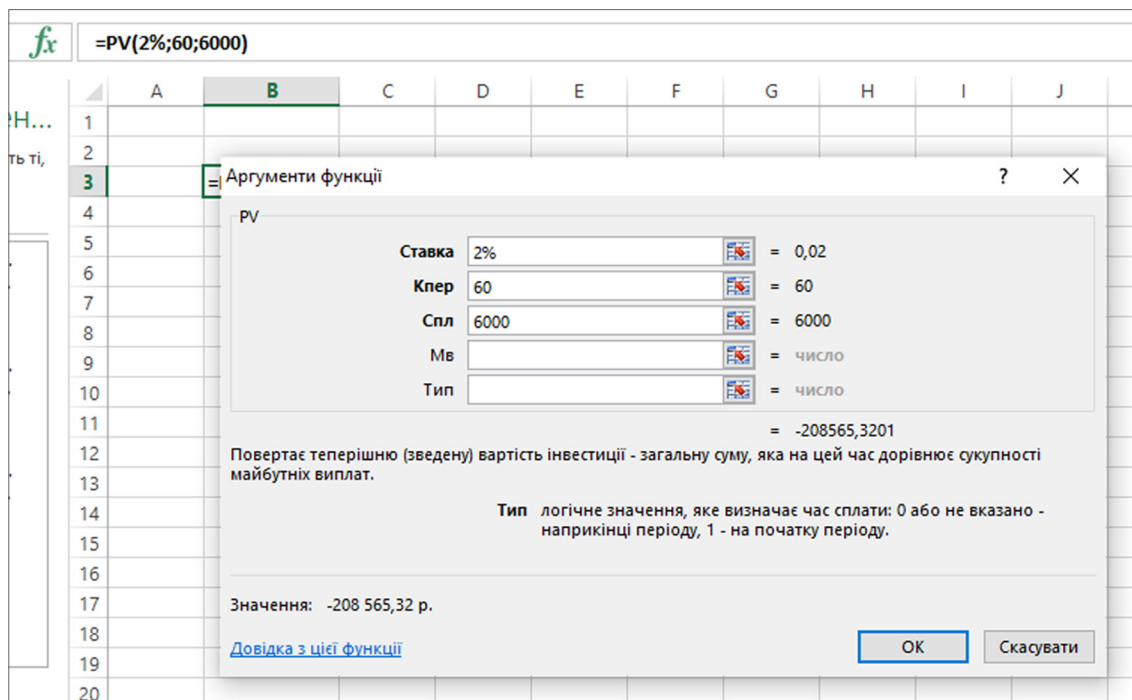


Рис. 1. Розрахунок теперішньої дисконтованої вартості зобов'язання в офісній програмі EXCEL

Джерело: авторська розробка

ризиками у недостатньому розвитку людського капіталу через значну нестабільність української економіки та недостатнє зростання економічних показників на рівні держави.

Підходи до оцінки та відображення людського капіталу в системі бухгалтерського обліку до цього часу перебувають у дискусійній площині, де з однієї сторони відображення людського капіталу в системі бухгалтерського обліку унеможлиблюється через відсутність на сьогодні єдиної процедури оцінки, обліку та відображення у звітності та методологічного забезпечення, а з іншої сторони розкриваються конкретні методики, обґрунтовані доказовою базою стосовно виконання усіх умов для оцінки та визнання людського капіталу як активу господарюючого суб'єкта.

Досліджено можливість застосування по відношенню до людського капіталу положень та методів, визначених Міжнародним стандартом фінансової звітності (IFRS) 16 «Оренда». Оскільки, за певних умов трудовий договір, заключений з кваліфікованим працівником на термін більше року на визначених у договорі умовах, можна розглядати як договір оренди, по якому за вимогами стандарту

виникають як зобов'язання так і актив у вигляді «Права користування людським капіталом».

Сучасні підходи до обліку орендованих об'єктів з одночасним визнанням і орендного зобов'язання і орендованого активу як права користування цим активом та методика визначення їхньої вартості, надають можливість запропонувати на цій основі відображати в обліку та звітності людський капітал як «Право користування людським капіталом».

Для розрахунку оцінки такого активу протягом дії контракту можна використовувати існуючі математичні методи зі стандартного переліку офісної програми EXCEL.

Перспективи подальших досліджень. Використання методики МСФЗ 16 «Оренда» для оцінки вартості людського капіталу як об'єкта бухгалтерського обліку «Право користування людським капіталом» потребує подальшої апробації для практичного застосування. Також слід дослідити надійність і адекватність методики оцінки для різних категорій працівників. Подальшого дослідження потребує використання даної методики для інших методів визначення мінімальної заробітної плати як аналога мінімального орендного платєжа.

Література

1. Human Development Reports. URL: <http://hdr.undp.org/en/global-reports>
2. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь 2017. URL: http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
3. Гільорме Т. В. Модель обліку людського капіталу як основа превентивного антикризового управління. Економіка: реалії часу. 2015. № 3. С. 140–146. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2015_3_22.
4. Головай Н. М. Вкладення в людський капітал і заробітна плата: обліковий аспект. Київ, 2007. Т. 1. Ч. 1. 520 с. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/19612/131-137.pdf?sequence=1>
5. Давидюк Т. В. Бухгалтерський облік людського капіталу як передумова капіталізації компанії. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Житомир: ЖДТУ. 2010. Випуск 2 (17). 448 с.
6. Королюк Н. М. Людський капітал як об'єкт бухгалтерської методології. Актуальні проблеми економіки науковий економічний журнал Національної академії управління. 2009. № 7(97). С. 252–260.
7. Кундря-Висоцька О. П. Бенчмаркінг людського капіталу на предмет обґрунтування відображення в обліковій системі та звітності. Вісник університету банківської справи. 2020. № 1(37). С. 110–116.
8. Теорія бухгалтерського обліку: монографія. за заг. ред. Л. В. Нападівської. Київ.: нац.-торг.-екон.ун-т, 2008. 735 с.
9. Добия М. и др. Человеческий капитал в экономической перспективе. Київ. Кондор. 2012. 240 с.
10. Мазіна О. І. Людський капітал: проблеми оцінки і збереження. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 8(146). С. 95–104. URL: http://ir.nusta.edu.ua/bitstream/doc/1477/1/1422_IR.pdf
11. Мазіна О. І. Проблеми фактографічного відображення людського капіталу в обліку та звітності. Економічний вісник. Серія: Фінанси, облік, оподаткування. 2017. Вип. 1 (18). С. 92–100.
12. Беккер Г. С. Человеческое поведение. Экономический подход. Избранные труды по экономической теории. Пер. с англ., сост., науч. ред-р послес-я Р. И. Капелюшников; предис-я М. И. Левин. М.: ГУВШЭ. 2003. 672 с.
13. Schultz T. Human capital: Policy Issues and Research Opportunities. In Human Resources. Fiftieth Anniversary Colloquium VI, 1975.

14. Економічна енциклопедія: у 3 т. гол. ред. Б. Д. Гаврилишин. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. Т. 2: К (концентрація капіталу) відп. ред. С. В. Мочерний. 2001. 848 с.
15. Международный стандарт по интегрированной отчетности. Integrated reporting: сайт. URL: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf
16. World Bank. 2020. The Human Capital Index 2020 Update: Human Capital in the Time of COVID-19. World Bank, Washington. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34432>
17. Кондирина А. Г. Оцінка вартості людського капіталу в Україні. Наук. вісн. ЧДІЕУ. 2011. № 1 (9). С. 12–14.
18. Структура ВВП України по кінцевому використанню з 2005 по 2020 гг. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>
19. Курси валют. URL: <https://index.minfin.com.ua/exchange/archive/nbu/curr/2005-12-22/>
20. Conceptual Framework for Financial Reporting 2018. URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/other/framework#link0>
21. Бурденко І. М., Гололобова Н. В. Людський капітал як об'єкт бухгалтерського обліку. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. Випуск 4 (15). С. 392–398.
22. Мазіна О. І. Фізична економія у вимірах людського капіталу. Фізична економія у вимірах теорії і практики господарювання: колективна монографія за ред. Ю. О. Лупенка, В. М. Жука, В. О. Шевчука, О. В. Хомаківської. К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. 502 с.
23. Міжнародний стандарт фінансової звітності 16 «Оренда»: URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhnarodni-standarti-finansovoi-zvitnosti>
24. Деякі питання оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери: Постанова Кабінету Міністрів України від 20.01.2021. № 29. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/29-2021-%D0%BF>

References

1. Human Development Reports. URL: <http://hdr.undp.org/en/global-reports>.
2. Sustainable development goals: Ukraine. National report 2017. URL: http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf
3. Guillermo T. V. Model of human capital accounting as a basis for preventive crisis management. Economy: the realities of time. 2015. № 3. P. 140–146. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrch_2015_3_22.
4. Golovay N. M. Investment in human capital and wages: the accounting aspect. Kiyv. 2007. V. 1. P. 1. 520 p. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/19612/131-137.pdf?sequence=1>
5. Davidyuk T. V. Accounting for human capital as a prerequisite for capitalization of the company. Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis. International collection of scientific works. Series: Accounting, control and analysis. Zhytomyr: ZhSTU. 2010. Issue 2 (17). 448 p.
6. Koroluk N. M. Human capital as an object of accounting methodology. Current problems of economics scientific economic journal of the National Academy of Management. 2009. № 7(97). P. 252–260.
7. Kundrya-Visotska O. P. Benchmarking of human capital to justify the reflection in the accounting system and reporting. Bulletin of the University of Banking. 2020. № 1(37). P. 110–116.
8. Theory of accounting: a monograph. general edition L. V. Napadovska. Kyiv National University of Trade and Economics. 2008. 735 p.
9. Dobia M. and other. Human capital in the economic perspective. Kyiv. Condor. 2012. 240 p.
10. Mazina O. Human capital: problems of evaluation and preservation. Actual problems of economy. 2013. № 8(146). P. 95–104. URL: http://ir.nusta.edu.ua/bitstream/doc/1477/1/1422_IR.pdf
11. Mazina O. I. Economic and mathematical modeling of human capital. Collection of scientific works «Accounting, analysis and audit: problems of theory, methodology, organization» 2017. № 1(18). P. 40–56.
12. Bekker H. Human behavior: Economic approach. Selected works on economic theory. translation from English. scientific editor R. I. Kapelyushnikov. M.: GU-VSE. 2003. 672 p.
13. Schultz T. Human capital: Policy Issues and Research Opportunities. In Human Resources. Fiftieth Anniversary Colloquium VI, 1975.
14. Economic Encyclopedia: in 3 volumes. editor-in-chief B. D. Gavriliushin. K.: Publishing Center «Academy». 2000. V. 2: К (capital concentration) resp. ed. S. V. Mocherny. 2001. 848 с.
15. International Standard for Integrated Reporting. Integrated reporting: URL: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf

16. World Bank. 2020. The Human Capital Index 2020 Update: Human Capital in the Time of COVID-19. World Bank, Washington. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/34432>
17. Kondryna A. G. Estimation of cost of human capital in Ukraine. Science. Spring ChDIEU. 2011. № 1 (9). P. 12–14.
18. The structure of Ukraine's GDP by end use from 2005 to 2020. URL: <https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/>
19. Exchange rates. URL: <https://index.minfin.com.ua/exchange/archive/nbu/curr/2005-12-22/>
20. Conceptual Framework for Financial Reporting 2018. URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/other/framework#link0>
21. Burdenko I. M., Gololobova N. V. Human capital as an object of accounting. Eastern Europe: Economy, Business and Management. 2018. № 4(15). P. 392–398.
22. Mazina O. I. Physical economy in the dimensions of human capital. Physical economy in the dimensions of the theory and practice of management: a collective monograph, ed. Yu. O. Lupenko, V. M. Zhuk, M. O. Shevchuk, O. V. Khodakivska. K.: ERC «Institute of Agrarian Economics», 2013. 502 p.
23. International Financial Reporting Standard 16 «Leases». URL: <https://mof.gov.ua/uk/mizhнародni-standarti-finansovoi-zvitnosti>
24. Some issues of remuneration of employees of institutions, establishments and organizations of certain branches of the budget sphere: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine 20.01.2021. № 29. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/29-2021-%D0%BF>

Мокієнко Тетяна Володимирівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавський державний аграрний університет*

Мокиенко Татьяна Владимировна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры бухгалтерского учета и экономического контроля
Полтавский государственный аграрный университет*

Mokiienko Tetyana

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Accounting and Economic Control
Poltava State Agrarian University
ORCID: 0000-0003-1344-4981*

Прийдак Тетяна Борисівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавський державний аграрний університет*

Прийдак Татьяна Борисовна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры бухгалтерского учета и экономического контроля
Полтавский государственный аграрный университет*

Pryidak Tetyana

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Accounting and Economic Control
Poltava State Agrarian University
ORCID: 0000-0002-9257-0419*

Ліпський Роман Вікторович

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавський державний аграрний університет*

Липский Роман Викторович

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры бухгалтерского учета и экономического контроля
Полтавский государственный аграрный университет*

Lipskyi Roman

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Accounting and Economic Control
Poltava State Agrarian University
ORCID: 0000-0003-2723-669X*

Сіренко Олена Вікторівна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та економічного контролю
Полтавський державний аграрний університет*

Сиренко Елена Викторовна

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета и экономического контроля
Полтавский государственный аграрный университет*

Sirenko Olena

*PhD in Economics,
Associate Professor of Accounting and Economic Control
Poltava State Agrarian University
ORCID: 0000-0003-4875-308X*

Донцов Ілля Валерійович

*здобувач вищої освіти ступеня вищої освіти Бакалавр
спеціальності 071 Облік і оподаткування
Полтавського державного аграрного університету*

Донцов Илья Валерьевич

*соискатель высшего образования ступени высшего образования Бакалавр
специальности 071 Учет и налогообложение
Полтавского государственного аграрного университета*

Dontsov Illia

*Higher Education Degree of Bachelor's Degree
Specialty 071 Accounting and Taxation
Poltava State Agrarian University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7177

ОБИГ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ОБЛІК ОБОРОТ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В УКРАИНЕ И ИХ УЧЕТ ELECTRONIC MONEY TURNOVER IN UKRAINE AND ITS ACCOUNTING

Анотація. Електронні гроші використовуються для транзакцій на глобальній основі. Хоча їх можна обміняти на фіатну валюту (не плутати з криптовалютою), електронні гроші найчастіше використовуються за допомогою електронних банківських систем і контролюються за допомогою електронної обробки.

Оскільки лише частина валюти використовується у фізичній формі, величезна частка її розміщується в банківських сховищах та підтримується центральними банками (до речі, з цієї причини основною функцією Національного банку України є управління фіатною валютою у фізичній формі та контроль грошової маси за допомогою монетарної політики та операцій на відкритому ринку).

Більшість фізичних осіб та підприємств зберігають свої гроші в банках, які надають електронні записи про депозитні готівкові кошти. Однак передплачені картки та цифрові гаманці, такі як PayPal та Square, також дозволяють користувачам вносити фіатну валюту за електронні гроші. Такі компанії отримують свій прибуток, стягуючи відсотки з будь-якої суми, яка знімається з рахунків або перетворюється з електронних грошей назад у фіатну валюту.

Хоча фізична валюта все ще вигідна в певних ситуаціях, її роль з часом поступово зменшується. Багато споживачів та підприємств вважають, що електронні гроші є більш безпечними та зручними, оскільки їх не можна втратити, і вони широко прийняті для проведення транзакцій.

Таким чином, світовий фінансовий ринок створив надійну інфраструктуру для здійснення операцій з електронними грошима за допомогою мереж обробки платежів, таких як Visa та Mastercard.

Наразі банки та фінансові установи активно співпрацюють із мережевими процесорами електронних грошей, щоб випускати своїм клієнтам фірмові мережеві картки, що полегшують ці електронні транзакції між банківськими установами та продавцями. Електронні гроші також легко застосовуються через електронну комерцію, дозволяючи споживачам зручно робити покупки товарів та послуг в Інтернеті.

Електронні гроші швидко стають нормою, і їх часто називають більш безпечною та прозорою альтернативою фізичній валюті, проте вони мають власний набір ризиків та вразливостей (шахрайство, ухилення від сплати податків і нарешті,

комп'ютерні системи, які відповідають за здійснення електронних транзакцій, не є досконалими, а це означає, що операції з електронними грошима іноді можуть зіпсуватися просто через системну помилку).

Ключові слова: електронні гроші, фіатна валюта, платіжні системи, переказ коштів, цифрова валюта, облік електронних грошей.

Аннотація. Електронные деньги используются для транзакций на глобальной основе. Хотя их можно обменять на фиатную валюту (не путать с криптовалюта), электронные деньги чаще всего используются с помощью электронных банковских систем и контролируются с помощью электронной обработки.

Поскольку только часть валюты используется в физической форме, огромная ее доля размещается в банковских хранилищах и поддерживается центральными банками (кстати, по этой причине основной функцией Национального банка Украины является управление фиатной валютой в физической форме и контроль денежной массы с помощью монетарной политики и операций на открытом рынке).

Большинство физических лиц и предприятий хранят свои деньги в банках, которые предоставляют электронные записи о депозитных наличных средствах. Однако предоплаченные карты и цифровые кошельки, такие как PayPal и Square, также позволяют пользователям вносить фиатную валюту за электронные деньги. Такие компании получают свою прибыль, взимая проценты с любой суммы, которая снимается со счетов или превращается из электронных денег обратно в фиатную валюту.

Хотя физическая валюта все еще выгодно в определенных ситуациях, ее роль со временем постепенно уменьшается. Многие потребители и предприятий считают, что электронные деньги являются более безопасными и удобными, поскольку их нельзя потерять, и они широко приняты для проведения транзакций.

Таким образом, мировой финансовый рынок создал надежную инфраструктуру для осуществления операций с электронными деньгами с помощью сетей обработки платежей, таких как Visa и Mastercard.

Сейчас банки и финансовые учреждения активно сотрудничают с сетевыми процессорами электронных денег, чтобы выпускать своим клиентам фирменные сетевые карты, облегчающие эти электронные транзакции между банковскими учреждениями и продавцами. Электронные деньги также легко применяются в электронной коммерции, позволяя потребителям удобно делать покупки товаров и услуг в Интернете.

Электронные деньги быстро становятся нормой, и их часто называют более безопасной и прозрачной альтернативой физической валюте, однако они имеют собственный набор рисков и уязвимостей (мошенничество, уклонение от уплаты налогов и наконец, компьютерные системы, которые отвечают за осуществление электронных транзакций, не являются совершенными, а это значит, что операции с электронными деньгами иногда могут испортиться просто через системную ошибку).

Ключевые слова: электронные деньги, фиатная валюта, платежные системы, перевод средств, цифровая валюта, учет электронных денег.

Summary. Electronic money is used for transactions on a global basis. While it may be exchanged for fiat currency (which, incidentally, distinguishes it from cryptocurrencies), electronic money is most commonly utilized through electronic banking systems and monitored through electronic processing. Because a mere fraction of the currency is utilized in physical form, the vast percentage of it is housed in bank vaults and is backed by central banks (for this reason, a primary function of the National Bank of Ukraine is to manage the fiat currency in physical form and control the money supply through monetary policies and open market operations).

Most individuals and businesses store their money with banks that provide electronic records of the cash on deposit. However, prepaid cards and digital wallets like PayPal and Square likewise allow users to deposit fiat currency for electronic money. Such companies will make their profit by charging a percentage on any amount that is withdrawn from accounts or converted from electronic money back into fiat currency.

While physical currency is still advantageous in certain situations, its role has gradually diminished over time. Many consumers and businesses believe electronic money is more secure and convenient because it cannot be misplaced, and it is widely accepted by merchants nationwide. The world financial market has consequently established a robust infrastructure for transacting electronic money, which is primarily facilitated through payment processing networks, such as Visa and Mastercard.

Banks and financial institutions partner with electronic money networking processors to issue their customers branded network cards that facilitate these electronic transactions from bank accounts to merchants. Electronic money is also easily transacted through e-commerce, letting consumers conveniently shop for goods and services online.

Although electronic money is quickly becoming the norm and is often hailed as the more secure and transparent alternative to physical currency, this does not mean that it comes without its own set of risks and vulnerabilities. For instance, fraud, tax evasion and lastly, the computer systems that are responsible for carrying out electronic transactions are not perfect, meaning that electronic money transactions can sometimes go awry simply due to system error.

Key words: electronic money, fiat currency, payment systems, transfer of funds, digital currency, electronic money accounting.

Постановка проблеми. В сучасному світі, в епоху масштабного розвитку інформаційних технологій і комунікацій, повний перехід до безготівкових розрахунків з використанням електронних грошей в повсякденному житті — питання часу.

У бухгалтерському обліку електронні гроші визнаються активами. Електронні гроші мають досить індивідуальних характеристик для їх ідентифікації як окремих, самостійних об'єктів бухгалтерського обліку. Це вимагає виділення для їх обліку окремого синтетичного рахунку і, відповідно, методики обліку операцій на ньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зв'язку з тим, що використання електронних грошей при здійсненні розрахунків в Україні набуває все більшого поширення, особливо протягом останніх років, ступінь дослідження цього питання залишається поза увагою наукової спільноти. Так, професор Легенчук С. Ф. звертає нашу увагу на методичний аспект облікового відображення операцій з електронними грошима [7]. Професор Мельниченко О. В. досліджує теоретичні засади державного регулювання обігу електронних грошей в Україні [8]. Значну увагу практичним питанням обліку електронних грошей приділяє Стовпова А. С. [13; 14].

З урахуванням цього, виникає необхідність більш ґрунтовного дослідження ситуації, яка склалася навколо застосування та обліку електронних грошей в Україні.

Формулювання цілей дослідження. З огляду на швидкий розвиток і розповсюдження електронних грошей у всіх сферах діяльності метою написання даного наукового дослідження виступає аналіз та узагальнення інформації про ефективність використання, ризику, облік електронних грошей та їх практичне застосування підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. З розвитком та поширенням інформаційних технологій утворилася якісно нова форма грошей — електронні гроші.

Обіг електронних грошей в Україні регламентується двома основними нормативно-правовими актами:

1. Закон України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» (далі — Закон);
2. Положення НБУ «Про електронні гроші» (далі — Положення).

У пункті 15.1 Закону дано визначення поняття «електронні гроші» як одиниць вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій фор-

мі [12]. Емітентами електронних грошей в Україні мають право бути лише банки, як про це говориться в Положенні [10].

Таке визначення є неповним, оскільки визнає лише ті електронні гроші, що зберігаються на електронних пристроях, таким чином виключаючи з переліку передплачені картки. Такий недолік зумовлений непоширеністю практики їх використання в Україні. А обмеження права емісії до банківських установ виключає з переліку такі електронні гроші, як WebMoney, криптовалюти та інші.

Для порівняння вважаємо доцільним розглянути підхід європейського законодавства щодо сутності та регулювання електронних грошей. В Євросоюзі основний документ, що регламентує обіг електронних грошей — це Директива Європарламенту та ради 2009/110/ЄС (далі — Директива).

Так, Директивою електронні гроші визначаються як грошова вартість, що зберігається в електронному вигляді, включаючи магнітний, представляє собою вимогу до емітента, яка випущена на грошовому чекові, щодо отримання коштів для здійснення платіжної операції, яка приймається іншими, ніж емітент, фізичними або юридичними особами [3].

Правом на емісію згідно Директиви наділені не лише банківські установи, а також [3]:

1. Інші кредитні установи, які відповідають вимогам Директиви;
2. Центральні банки держав-членів ЄС, включаючи Європейський Центральний Банк (лише, коли вони не діють на правах органа влади);
3. Держави-члени ЄС.

Окрім цього Директивою ще виділяються окремі «установи електронних грошей» («electronic money institution») — юридичні особи, яким надається право на випуск електронних грошей [3]. Прикладами таких установ слугують PayPal, AAVE ltd, WebMoney Transfer ltd.

Отже, можна дійти висновку, що європейське законодавче регулювання електронних грошей є більш розвинутим за вітчизняне, оскільки воно охоплює більшу частину ринку.

Загалом українське поняття електронних грошей використовує європейський підхід до визначення їхньої сутності, що пояснює їхню схожість. Окрім нього ще виділяють американський та японський [15]. Їхню коротку порівняльну характеристику наведено на рис. 1.

Як показано на рис. 1 лише європейський підхід вбачає в електронних грошах якісно нову їх форму, ставлячи їх поряд з готівковими і безготівковими грошима. Відповідно до цього вони мають володіти спільними й відмінними рисами.

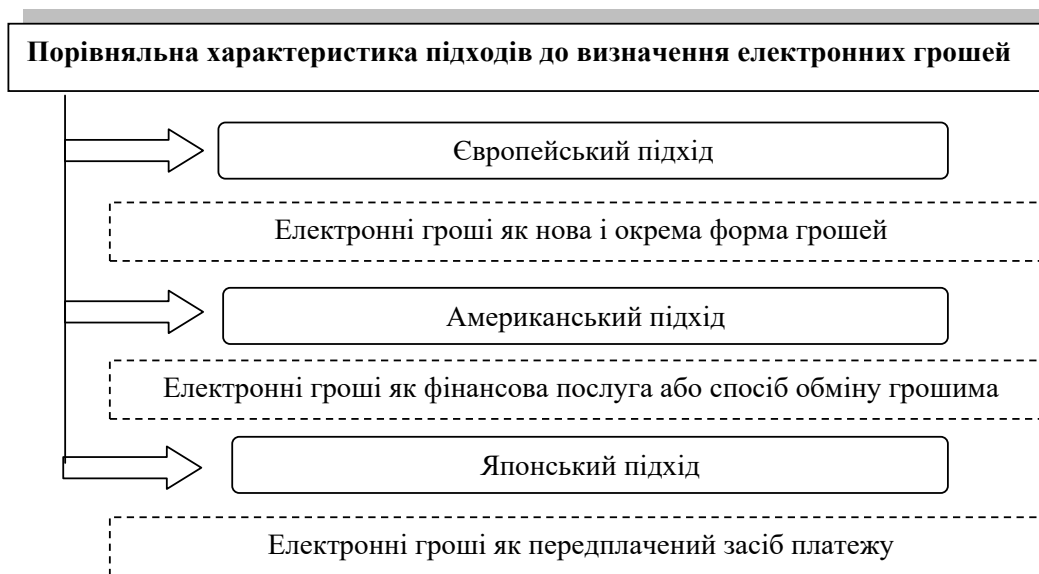


Рис. 1. Порівняльна характеристика підходів до визначення електронних грошей

Джерело: складено, використовуючи [15]

Електронні гроші більше наближені до готівки, ніж до безготівкових коштів. Для ведення операцій з ними не використовується банківський рахунок, таким чином економлячи час на банківське обслуговування, що робить обіг швидшим. Вони зберігаються в електронному гаманці — еквіваленту фізичного гаманця, тому, окрім власника цього гаманця, ніхто не може ними скористатись, в той час як банк може інвестувати залучені ним кошти, створюючи певний ризик їх неповернення.

Операції з електронними грошима фіксуються як списання коштів з гаманця на баланс отримувача, проте, на відміну від безготівкових розрахунків, контекст операції (купівля-продаж, надання послуг тощо) або інші дані не зберігаються.

Так само, як і на готівку, на розрахунки з електронними грошима діють обмеження. В Україні на поповнюваному електронному гаманці не дозволя-

ється зберігати більше 400 тис. грн, на непоповнюваному ліміт дорівнює 5 тис. грн [11].

Отже, хоча електронні кошти є окремою формою грошей, вони мають спільні риси з іншими їх формами. На основі дослідження сутності електронних грошей та у цілях складення більш точної класифікації можна виділити такі їх ознаки, що представлені на рис. 2.

У наш час існує багато видів електронних грошей. Окрім банківських електронних грошей, легалізованих в Україні, виділяють цифрові валюти, криптовалюту, віртуальні валюти, приватні валюти [13].

Класифікація є корисним інструментом у дослідженні такого розмаїття. Тому для потреб обліку є доцільним складання класифікації видів електронних грошей (рис. 3) [9; 13].

В економічній літературі, крім загального поняття «електронні гроші», виділяють поняття «цифрова

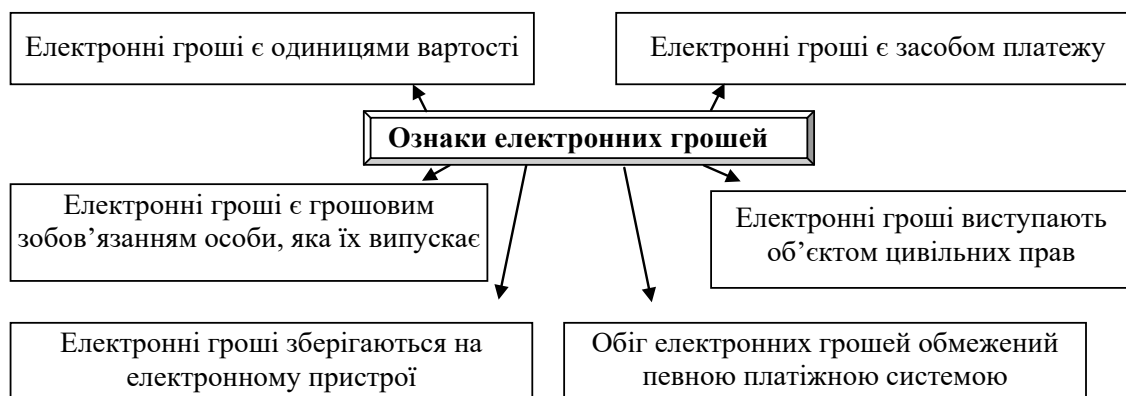


Рис. 2. Ознаки електронних грошей

Джерело: власна розробка авторів

За валютою електронних грошей	<ul style="list-style-type: none">• У національній валюті (емітовані банками електронні гроші, e-money)• Власна одиниця валюти (цифрова валюта) (Webmoney, криптовалюти)
За ступенем правового регулювання	<ul style="list-style-type: none">• Регульовані (визнані українським законодавством)• Нерегульовані
За організацією	<ul style="list-style-type: none">• Централізовані (емітовані банками електронні гроші, Webmoney, QIWI, PayPal та інші)• Децентралізовані (криптовалюти Bitcoin, Ethereum, Chainlink, Ripple, Dogecoin та інші)
За використанням криптування	<ul style="list-style-type: none">• Криптовалюти (Bitcoin, Potcoin, Litecoin, Dentacoin та інші)• Електронні гроші, що не використовують криптографію (Webmoney, QIWI, емітовані банками електронні гроші тощо)
За носієм	<ul style="list-style-type: none">• Фізичний пристрій (передплачені картки, смарт-картки)• Програмне забезпечення електронного пристрою (інші електронні гроші)
За ступенем анонімності	<ul style="list-style-type: none">• Анонімні (криптовалюти)• Персоналізовані (емітовані банками електронні гроші, Webmoney)

Рис. 3. Класифікація електронних грошей

Джерело: складено, використовуючи [9]

(електронна) валюта» (digital currency). Під ним розуміють валюту, яка не має фізичної форми, лише цифрову. Тобто у такої валюти немає готівкової форми [13]. Видами цифрових валют є: віртуальні валюти (virtual currency); криптовалюти.

В економічному плані вони є дещо схожими, тому Європейський Центральний Банк відносить їх під одне поняття «віртуальна валюта», надаючи значення «цифрового відображення вартості, не емітованого центральним банком, кредитною установою або установою електронних грошей, яке, у деяких випадках, може використовуватись як альтернатива грошам» [1, с. 25].

Інакше кажучи, Європейський Центральний Банк не вважає віртуальні валюти та криптовалю-

ти грошима, аргументується це їх нестабільністю та вузьким поширенням. «Оскільки курс криптовалют регулюється виключно попитом і пропозицією, вони не можуть виконувати функцію вираження вартості» [1, с. 23–24].

Якщо з боку віртуальних валют, якщо брати до уваги довірені та перевірені валюти типу PayPal та Webmoney, єдиним фактором ризику є їхня нелегальність, то з боку криптовалют найбільшим фактором ризику є нестабільність їхнього курсу. Це робить неможливим довгострокове збереження вартості, оскільки вони можуть різко знецінитися або, навпаки, вирости в ціні. Якраз-таки через таку можливість використовують криптовалюти для отримання інвестиційного доходу, а не як платіжний інструмент.

Таким чином, електронними грошима є одиниці вартості в електронному вигляді, які є зобов'язанням їхнього емітента та приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами. Існує три основних підходи до визначення їх сутності: європейський, американський та японський. І, серед багатьох видів електронних грошей, найзручнішими і найбезпечнішими для використання у господарській діяльності є такі, що емітуються банками.

Станом на 2020 рік двадцяти трьом банкам надано право на випуск електронних грошей в Україні. Між собою ці банки використовують десять платіжних систем для здійснення операцій з електронними грошима. Їх перелік наведено на рис. 4 [2].

Домінуючими на українському ринку електронних грошей є платіжні системи MasterCard і Visa. Ними користуються вісімнадцять із двадцяти трьох банків-емітентів.

Майже всі карткові операції (>99%) здійснюються в цих системах [4; 5; 6]. Наступною за популярністю іде платіжна система НБУ «Український платіжний простір (ПРОСТІР)». Її використовують шість банків-емітентів. Іншими ж платіжними системами користуються лише шість.

Для дослідження обігу електронних грошей в Україні та визначення тенденцій його розвитку необхідно розглянути статистичні дані, наведені у таблиці 1 [4; 5; 6].

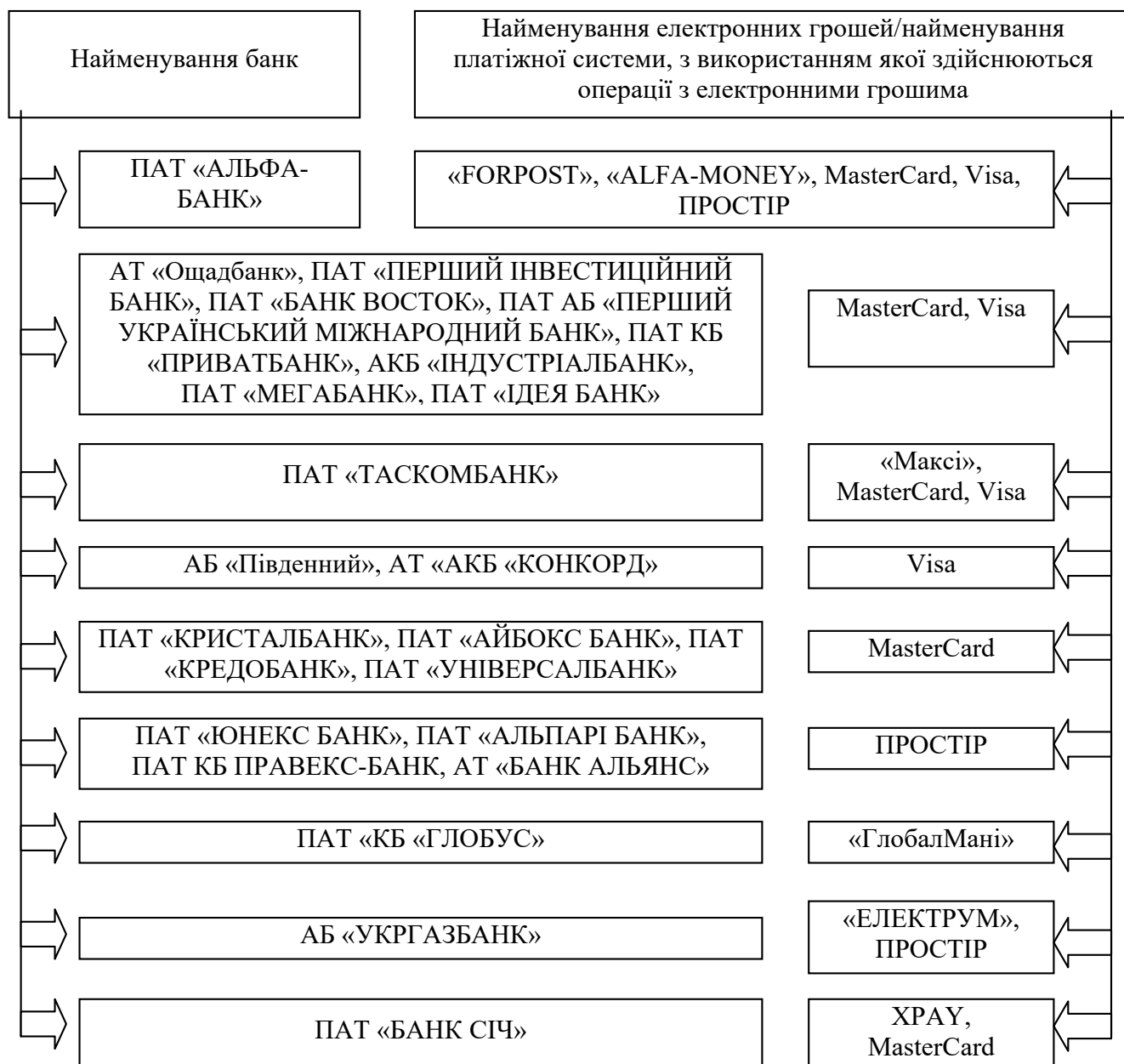


Рис. 4. Перелік банків-емітентів електронних грошей в Україні

Джерело: сформовано, використовуючи [9]

Таблиця 1

Сума та кількість платежів, здійснених у системі електронних платежів НБУ та карткових платіжних системах за 2018–2020 роки

Показник	Одиниці виміру	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Зміна 2020 р. до 2018 р.	
		Абсолютне визначення	% до підсумку	Абсолютне визначення	% до підсумку	Абсолютне визначення	% до підсумку	Абсолютна	Відносна, %
СЕП	млн. шт.	357	8,5	384	7,3	786	13,1	+429	у 2,2 рази більше
Карткові платіжні системи	млн. шт.	3830	91,5	4879	92,7	5211	86,9	+1381	+36,1
Разом		4187	100	5263	100	5997	100	+1810	+43,2
СЕП	трлн. грн	25,3	90,2	32,5	90,5	44,8	91,4	+19,5	+77,1
Карткові платіжні системи	трлн. грн	2,8	9,8	3,4	9,5	4,2	8,6	+1,4	+50,0
Разом		28,1	100,0	35,9	100,0	49,0	100,0	+20,9	+74,4

Джерело: складено, використовуючи [4; 5; 6]

За даними таблиці 1 за 2018–2020 роки спостерігається зростання кількості платежів у СЕП на 429 млн. шт. (у 2,2 рази) та за допомогою карткових платіжних систем — на 1381 млн. шт. (36,1%). Загалом обсяги розрахунків зросли на 1810 млн. шт. (43,2%).

Відповідно, сума платежів у СЕП зросла на 19,5 трлн. грн (77,1%), та за допомогою карткових платіжних систем — на 1,4 трлн. грн (50,0%). Результатом є загальне зростання обсягу платежів відбулося на 20,9 трлн. грн (74,4%).



Рис. 5. Первинні документи для відображення операцій з електронними грошима

Джерело: власна розробка авторів

Таблиця 2

Типові господарські операції з електронними грошима

	Зміст операції	Дт	Кт	Сума
Операції користувача	Придбання електронних грошей			
	Перераховано грошові кошти на придбання електронних грошей	333	311	1000
	Надійшли електронні гроші на електронний гаманець	335	333	995
	Відображено комісію за придбання електронних грошей	92	333	5
	Купівля товару за електронні гроші			
	Оплачено товар електронними грошима	371	335	2400
	Отримано товар	281	631	2000
	Відображено податковий кредит з ПДВ	644	631	400
	Здійснено залік заборгованостей	631	371	2400
	Операції торговця	Продаж товару за електронні гроші		
Отримано електронні гроші за товар		335	681	2400
Відвантажено товар покупцю		361	702	2000
Нараховано податкові зобов'язання з ПДВ		643	641	400
Списано собівартість реалізованого товару		902	281	2000
Здійснено залік заборгованостей		681	361	2400
Погащення електронних грошей				
Пред'явлено до погашення електронні гроші		377	335	1000
Надійшли грошові кошти за погашені електронні гроші		311	377	980
Відображено комісію за погашення електронних грошей		92	377	20

Джерело: сформовано, використовуючи [9]



Рис. 6. Аналітичний облік по рахунку 32 «Електронні гроші»

Джерело: сформовано, використовуючи [14]

Для обліку операцій з електронними грошима використовуються такі документи (рис. 5).

Наразі в українському законодавстві планом рахунків для обліку електронних грошей передбачено рахунок 33 «Інші кошти». На субрахунок 335 «Електронні гроші, номіновані у національній валюті» відображаються операції користувачів та комерційних агентів з електронними грошима [7].

Типові господарські операції при купівлі (продажу) товарів відображено за електронні гроші у таблиці 2 [9].

Для обліку електронних грошей доцільно ввести зміни до Плану рахунків, що передбачають виокремлення окремого рахунку — рахунок 32 «Електронні гроші». Впровадження окремого рахунку для обліку електронних грошей дасть можливість: на перспективу зареєструвати номери рахунків для обліку електронних грошей, що номіновані в іноземній валюті; дасть змогу обліковувати курсові різниці; підвищить автономність електронних грошей, як засобу платежу; зробить можливим здійснювати облікове відображення розрахунки з бюджетом за допомогою електронних грошей (на перспективу).

Для всебічного відображення інформації на рахунку 32 «Електронні гроші» доцільно виділити субрахунки [14]:

321 — Електронні гроші банків та інших кредитних установ в національній валюті;

322 — Електронні гроші банків та інших кредитних установ в іноземній валюті в Україні;

323 — Електронні гроші в небанківських електронних платіжних системах в національній валюті;

324 — Електронні гроші в небанківських електронних платіжних системах в іноземній валюті.

Аналітичний облік електронних грошей, з урахуванням пропонованих змін, доцільно вести на аналітичних рахунку, що представлено на рис. 6.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Маємо переконання, що матеріали викладені у статті приведуть до кращого розуміння сутності електронних грошей як економічної категорії та процедури обліку операцій з ними.

На основні викладеного матеріалу видно, що використання системи електронних платежів в Україні стрімко зростає (як показали розрахунки за останні три роки у 2,2 рази), а тому питання ефективного здійснення обліку електронних грошей та їх нормативного відображення це питання тільки часу. А оскільки українська система бухгалтерського обліку достатньо швидко розвивається для повного і деталізованого відображення операцій з ними, то цілком логічно в національний план рахунків замість використання 335 рахунку ввести новий 32 рахунок та відображати всі операції з електронними грошима саме на ньому.

Література

1. Virtual currency schemes — a further analysis. European Central Bank. 2015. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>
2. Банки, які мають право здійснювати випуск електронних грошей згідно з законодавством України. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/payments/nocash/bank-elektron-grosh>
3. Директива 2009/110/ЄС Європейського Парламенту та Ради щодо започаткування та здійснення діяльності установами-емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними від 16.09.2009 р. EUR-Lex. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32009L0110&from=EN#d1e40-7-1>
4. Звіт з оверсайта платіжних систем за 2018 р. НБУ. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Report_oversight_2018.pdf?v=4
5. Звіт з оверсайта інфраструктур фінансового ринку за 2019 р. НБУ. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Report_oversight_2019.pdf?v=4
6. Звіт з оверсайта інфраструктур фінансового ринку за 2020 р. НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/schorichniy-zvit-z-oversayta-10-osnovnih-faktiv-pro-oversayt-infrastruktur-finansovogo-rinku-u-2020-rotsi>
7. Легенчук С. Ф. Облікове відображення операцій з електронними грошима: методичний аспект. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2017. Вип. 23(3). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2017_23%283%29_36
8. Мельниченко О. В. Теоретичні засади державного регулювання обігу електронних грошей в Україні. Вісник Черкаського університету. Економічні науки. 2017. № 2 Ч. 2. URL: <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua/article/view/1979>
9. Мокієнко Т. В., Прийдак Т. Б., Ліпський Р. В. Електронні гроші: сутність, класифікація та облікове відображення. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/37.pdf
10. Положення про електронні гроші в Україні: Постанова Правління НБУ від 04.11.2010 р. № 481. Дата оновлення: 15.09.2020. Відомості Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10/paran19#n19> (дата звернення: 28.04.2021).

11. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 04.03.2020 р. № 361-IX. Відомості Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text> (дата звернення: 28.04.2021).
12. Про платіжні системи та переказ коштів в Україні: Закон України від 05.04.2001 р. № 2346-III. Відомості Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/ed20200703#Text> (дата звернення: 28.04.2021).
13. Стовпова А. С. Класифікація електронних грошей для цілей бухгалтерського обліку. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 14. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/14_2018/14.pdf
14. Стовпова А. С. Удосконалення обліку електронних грошей на основі використання нового рахунку 32 «Електронні гроші». Інвестиції: практика та досвід, 2021. № 6 URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=7378&i=5> DOI: 10.32702/2306-6814.2021.6.35
15. Шимон С. Електронні гроші: форма грошей чи майнові права вимоги? Юридична Україна. Цивільне право. 2015. № 9. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/urykr_2015_9_7.pdf

References

1. Virtual currency schemes — a further analysis. European Central Bank. 2015. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>.
2. Banky, jaki majutj pravo zdijsnjuvaty vypusk elektronnykh ghroshej zghidno z zakonodavstvom Ukrajiny. Oficijnyj sajт NBU. URL: <https://bank.gov.ua/ua/payments/nocash/bank-elektron-grosh>
3. Official Journal of the European Union (2009), «Directive 2009/110/EC of the European parliament and of the council of 16 September 2009 on the taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions amending Directives 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 2000/46/EC». URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:32009L0110&%20from=EN> (Accessed 28.04.2021).
4. National Bank of Ukraine (2018), «NBU statistics on transactions of Ukrainian banks with electronic money». URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Report_oversight_2018.pdf?v=4
5. National Bank of Ukraine (2019), «NBU statistics on transactions of Ukrainian banks with electronic money». URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Report_oversight_2019.pdf?v=4
6. National Bank of Ukraine (2020), «NBU statistics on transactions of Ukrainian banks with electronic money». URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/schorichnij-zvit-z-oversayta-10-osnovnih-faktiv-pro-oversayt-infrastruktur-finansovogo-rinku-u-2020-rotsi>
7. Lehenchuk S. F. (2017), «Accounting for electronic money transactions: methodological aspect», *Naukovyj visnyk Kherson's'koho derzhavnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 23 (3). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdun_2017_23%283%29_36
8. Meljnichenko O. V. (2017), «Theoretical principles of the state regulation of electronic money coverage in Ukraine», *Visnyk Cherkasjkogho universytetu. Ekonomichni nauky*. URL: <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua/article/view/1979>
9. Mokiienko, T. V. Pryjdak, T.B. and Lips'kyj, R.V. (2019), «Electronic money: essence, classification and accounting», *Efektivna ekonomika*, vol. 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/37.pdfhttp://www.economy.nayka.com.ua/pdf/6_2019/37.pdf
10. National Bank of Ukraine (2010), Resolution «Regulations on electronic money in Ukraine». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1336-10/paran19#n19> (Accessed 28.04.2021).
11. Verkhovna Rada of Ukraine (2020), On prevention and counteraction to legalization (laundering) of proceeds from crime, financing of terrorism and financing of proliferation of weapons of mass destruction (Act No. 361-IX, March 3). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text> [in Ukrainian].
12. Verkhovna Rada of Ukraine (2001), About payment systems and funds transfer in Ukraine (Act No. 2346-III, April 5). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2346-14/ed20200703#Text>.
13. Stovpova A. S. (2018), «Classification of electronic money for accounting purposes». *Investyciji: praktyka ta dosvid*, vol. 14. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/14_2018/14.pdf
14. Stovpova A. S. (2021), «Improving electronic money accounting based on the use of a new account 32 «Electronic money». *Investyciji: praktyka ta dosvid*, vol. 6. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=7378&i=5> DOI: 10.32702/2306-6814.2021.6.35
15. Shymon S. (2015), «E-money: form of money or property right of claim?». *Jurydychna Ukrajinna. Cyviljne pravo*, vol. 9. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/urykr_2015_9_7.pdf

Герасименко Ярослав Русланович

*аспірант кафедри підприємництва та економіки підприємства
Університету митної справи та фінансів*

Герасименко Ярослав Русланович

*аспірант кафедри предпринимательства и экономики предприятия
Университета таможенного дела и финансов*

Herasymenko Yaroslav

*Graduate Student of the Department of Entrepreneurship and Enterprise Economics
University of Customs and Finance*

Жадько Костянтин Степанович

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри підприємництва та економіки підприємства
Університет митної справи та фінансів*

Жадько Константин Степанович

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой предпринимательства и экономики предприятия
Университет таможенного дела и финансов*

Zhadko Kostiantyn

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Entrepreneurship and Enterprise Economics
University of Customs and Finance*

Тютюнник Ярослава Валеріївна

*аспірантка кафедри підприємництва та економіки підприємства
Університету митної справи та фінансів*

Тютюнник Ярослава Валерьевна

*аспірантка кафедры предпринимательства и экономики предприятия
Университета таможенного дела и финансов*

Tiutiunnyk Yaroslava

*Graduate Student of the Department of Entrepreneurship and Enterprise Economics
University of Customs and Finance*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7109

**УПРАВЛІННЯ КРЕДИТОРСЬКОЮ ТА
ДЕБИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УМОВАХ
НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ**

**УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ И
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ**

**MANAGING ACCOUNTS PAYABLE AND
ACCOUNTS RECEIVABLE IN CONDITIONS
OF ECONOMY INSTABILITY**

Анотація. Стаття присвячена узагальненню теоретичних основ і розробці практичних заходів з управління дебіторською і кредиторською заборгованостями підприємства. Визначена категоріальна сутність дебіторської і кредиторської заборгованостей і їх види за класифікаційними ознаками. Розглянуто теоретичні підходи до формування політики управління дебіторською і кредиторською заборгованістю на підприємстві. Досліджено науково-методичні підходи до оцінки ефективності управління кредиторською і дебіторською заборгованістю підприємства. Проаналізовано та оцінено ефективність управління дебіторською заборгованістю. Проведено аналіз і здійснено оцінку ефективності управління кредиторською заборгованістю. Визначено шляхи удосконалення управління кредиторською і дебіторською заборгованістю на підприємстві. Обґрунтовано заходи по оптимізації процесу управління кредиторською і дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Більшість вітчизняних підприємств в умовах сьогодення перебувають на межі фінансової кризи. Основна причина виникнення кризових явищ полягає у низькому рівні менеджменту та нездатності підприємств ефективно та своєчасно управляти оборотними активами. Українські підприємства практично не мають можливості нормально функціонувати у зв'язку з наявністю дебіторської заборгованості, адже це зменшує кошти в обороті. Для ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю необхідно визначити їх економічну сутність, щоб застосовувати ті чи інші методи фінансового менеджменту для досягнення конкретного результату на підприємстві. Під час огляду нормативної бази увага повинна бути приділена законодавчим актам, що регулюють облік і моніторинг заборгованостей на підприємстві, так як вони є першочерговою інформаційною базою для всіх підсистем управління.

Під дебіторською заборгованістю пропонуємо розуміти заборгованість на користь підприємства на певну дату, внаслідок оплати коштів, продажу активів, робіт, послуг та знаходиться у розпорядженні іншої сторони угоди. Проведене дослідження підходів науковців до визначення «кредиторська заборгованість» вказує, що складові частини кругообігу капіталу є елементами потоку безперервних господарських операцій: закупівлі збільшують кредиторську заборгованість та запаси, виробництво збільшує кількість готової продукції, реалізація збільшує дебіторську заборгованість та грошові активи. Безперервне повторення цих операцій є причиною безперервних платежів та грошових надходжень та вимагає оптимізації управління дебіторською і кредиторською заборгованостями підприємств.

Ключові слова: дебіторська та кредиторська заборгованості, управління, засади, оптимізація, ефективність, прибуток.

Аннотация. Статья посвящена обобщению теоретических основ и разработке практических мер по управлению дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия. Определена категориальная сущность дебиторской и кредиторской задолженностей и их виды по классификационным признакам. Рассмотрены теоретические подходы к формированию политики управления дебиторской и кредиторской задолженностями на предприятии. Исследованы научно-методические подходы к оценке эффективности управления кредиторской и дебиторской задолженностью предприятия. Проанализирована и оценена эффективность управления дебиторской задолженностью. Проведён анализ и осуществлена оценка эффективности управления кредиторской задолженностью. Определены пути совершенствования управления кредиторской и дебиторской задолженностью на предприятии. Обоснованы меры по оптимизации процесса управления кредиторской и дебиторской задолженностью на предприятии.

Большинство отечественных предприятий в современных условиях находятся на грани финансового кризиса. Основная причина возникновения кризисных явлений заключается в низком уровне менеджмента и неспособности предприятий эффективно и своевременно управлять оборотными активами. Украинские предприятия практически не имеют возможности нормально функционировать в связи с наличием дебиторской задолженности, ведь это уменьшает активы в обороте. Для эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью необходимо определить их экономическую сущность, чтобы использовать те или иные методы финансового менеджмента для достижения конкретного результата на предприятии. Во время проверки нормативной базы, внимание должно быть уделено законодательным актам, которые регулируют учёт и мониторинг задолженностей на предприятии, так как они являются первоочередной информационной базой для всех подсистем управления.

Под дебиторской задолженностью предлагаем понимать задолженность в пользу предприятия на определенную дату, вследствие оплаты средств, продажи активов, работ, услуг и находится в распоряжении другой стороны соглашения. Проведено исследование подходов ученых к определению «кредиторская задолженность» указывает, что составляющие части круговорота капитала являются элементами потока непрерывных хозяйских операций: закупки увеличивают кредиторскую задолженность и запасы, производство увеличивает количество готовой продукции, реализация увеличивает дебиторскую задолженность и денежные активы. Непрерывное повторение этих операций является причиной непрерывных платежей и денежных поступлений и требует оптимизации управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятий.

Ключевые слова: дебиторская и кредиторская задолженность, управления, основы, оптимизация, эффективность, прибыль.

Summary. The article is devoted to generalization of theoretical bases and development of practical measures for the management of debit and credit facilities of the enterprise. The categorical essence of debit and credit reserves and their types according to classification criteria are determined. The theoretical approaches to the discipline of debit and credit control at the enterprise are considered. The research-methodological approaches to the estimation of the efficiency of the management of credit and debit remuneration of the enterprise are researched. The analysis and evaluation of the financial condition of the enterprise.

The efficiency of management of debit indebtedness is analyzed and evaluated. The analysis and assessment of the efficiency of management of credit indebtedness is carried out. The ways of reducing the management of credit and debit remuneration at the enterprise are determined. It is substantiated by the necessity of optimization of the procedure of management of debit and credit activity at the enterprise.

Most domestic enterprises in today's conditions are on the verge of a financial crisis. The main reason for the emergence of crisis phenomena is the low level of management and the inability of enterprises to effectively and timely manage current assets. Ukrainian enterprises practically do not have the ability to function normally due to the presence of accounts receivable, because this reduces assets in circulation. For effective management of receivables and payables, it is necessary to determine their economic essence in order to use certain methods of financial management to achieve a specific result in the enterprise. When checking the regulatory framework, attention should be paid to legislative acts that regulate the accounting and monitoring of debts at the enterprise, since they are the primary information base for all management subsystems.

We propose to understand receivables as a debt in favor of the enterprise at a certain date, due to payment of funds, sale of assets, works, services and is at the disposal of the other party to the agreement. A study of the approaches of scientists to the definition of «accounts payable» indicates that the constituent parts of the circulation of capital are elements of the flow of continuous business operations: purchases increase accounts payable and stocks, production increases the amount of finished products, sales increase accounts receivable and monetary assets. The continuous repetition of these operations is the cause of continuous payments and cash receipts and requires the optimization of the management of accounts receivable and payable of enterprises.

Key words: accounts payable and accounts receivable, management, optimization, efficiency, income.

Постановка проблеми. В умовах економічної нестабільності питання забезпечення ефективного управління кредиторською та дебіторською заборгованістю особливо актуальне для вітчизняних підприємств, оскільки низький рівень управління спричиняє кризи взаємонеplateжів.

Під час кризи суттєво зростає роль ефективного управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, своєчасного повернення та попередження безнадійних боргів у зв'язку з інтенсивним збільшенням їх обсягу. Особливо значні втрати від порушення розрахунково-платіжної дисципліни несуть підприємства, які мають справу із продукцією з коротким строком зберігання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях Ю. М. Голубінки [3], Ф. Ф. Бутинця [4], Г. Г. Кірейцева [5], І. А. Ніколаєва [6], В. Бугая [7], В. І. Блонської [8], В. С. Белозерцева [9], М. М. Гуменюка [10], М. Я. Яструбського [11] знайшли своє відображення визначення сутності, встановлення особливостей управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, дослідження їх впливу на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. Але засади формування політики управління кредиторською та дебіторською заборгованістю на підприємстві потребують більшого дослідження. Це дозволить управлінському персоналу

вибрати оптимальні рішення, що принеситимуть максимум позитивного фінансового результату.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення категоріальної сутності дебіторської і кредиторської заборгованості, дослідження теоретичних та практичних аспектів управління дебіторською та кредиторською заборгованостями та розробка комплексу заходів щодо удосконалення управління ними, проведення аналізу та здійснення оцінки ефективності управління дебіторською та кредиторською заборгованістю на підприємстві, визначення шляхів удосконалення управління кредиторською та дебіторською заборгованістю на підприємстві, оцінити економічну ефективність удосконалення управління кредиторською та дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Однією з найбільш важливих сфер фінансово-господарської діяльності підприємства виступають розрахункові операції, при здійсненні яких з однієї сторони виникає дебіторська, з іншої — кредиторська заборгованість. Тому проблема ефективного управління дебіторською і кредиторською заборгованістю виходить на перший план. Вирішення цієї проблеми безпосередньо залежить від багатьох чинників, серед яких важливим є однозначне розуміння суті вище зазначених понять.

Більшість вітчизняних підприємств в умовах сьогодення перебувають на межі фінансової кризи. Основна причина виникнення кризових явищ полягає у низькому рівні менеджменту та нездатності підприємств ефективно та своєчасно управляти оборотними активами. Українські підприємства практично не мають можливості нормально функціонувати у зв'язку з наявністю дебіторської заборгованості, адже це зменшує кошти в обороті. Для ефективного управління дебіторською та кредиторською заборгованістю необхідно визначити їх економічну сутність, щоб застосовувати ті чи інші методи фінансового менеджменту для досягнення конкретного результату на підприємстві. Під час огляду нормативної бази [1; 2] увага повинна бути приділена законодавчим актам, що регулюють облік і моніторинг заборгованостей на підприємстві, так як вони є першочерговою інформаційною базою для всіх підсистем управління (аналіз, аудит, планування тощо).

Аналіз спеціальної літератури показав, що існує велике розмаїття поглядів науковців на проблему визначення поняття «дебіторська заборгованість».

Так, Ю. М. Голубінка [3] зазначає, що дебіторська заборгованість, разом з виробничими запасами, утворює значну частину в структурі активу балансу підприємства. Ф. Ф. Бутинець [4] трактує поняття дебіторської заборгованості як суму заборгованостей підприємств на певну дату. Г. Г. Кірейцев [5] вважає, що дебіторська заборгованість — це вимоги щодо оплати. Боргові вимоги є еквівалентом боргу тієї особи, на яку покладається виконання обов'язку; як і борги, боргові вимоги розглядаються з точки зору терміна їх виконання. Проте найбільш поширеною стала думка, до якої схиляється більшість науковців і практиків — визначення дебіторської заборгованості як боргів.

Аналіз наукових підходів до трактування поняття «дебіторська заборгованість» в науковій та економічній літературі, надало нам змогу уточнити поняття «дебіторська заборгованість». Під дебіторською заборгованістю пропонуємо розуміти заборгованість на користь підприємства на певну дату, внаслідок надання коштів, продажу активів, робіт послуг, що не є фінансовим активом, призначеним для продажу, знаходиться у розпорядженні іншої сторони угоди та виконує в неї роль капіталу.

Незважаючи на те, що дефініція «кредиторська заборгованість» існує дуже довго і вивчалася великою кількістю дослідників, серед науковців досі не існує єдиної точки зору на економічний зміст цієї дефініції.

Проведене дослідження підходів науковців до визначення «кредиторська заборгованість» вказує

на існування деяких відмінностей в трактуванні даної дефініції. Найчастіше кредиторську заборгованість дослідники розглядають як грошові кошти, як частину майна, як форму розрахунків за продукцію, але жоден не відзначає, що кредиторська заборгованість є невід'ємним етапом повторюваного кругообігу капіталу. Відомо, що складові частини кругообігу капіталу є елементами потоку безперервних господарських операцій: закупівлі збільшують кредиторську заборгованість та запаси, виробництво збільшує кількість готової продукції, реалізація збільшує дебіторську заборгованість та грошові активи. Безперервне повторення цих операцій є причиною безперервних платежів та грошових надходжень.

Пропоную визначити кредиторську заборгованість як таку складову частину капіталу, яка служить джерелом збільшення ресурсів підприємства та предметом правових взаємовідносин між дебітором і кредитором, що виникають під час постачання і виражені в грошовій формі.

Варто зазначити, що дебіторська та кредиторська заборгованість являють собою сполучну ланку в процесах формування та розміщення фінансових ресурсів підприємств. Загально відомо, що кредиторська заборгованість є джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, а дебіторська — напрямком розміщення та використання фінансових ресурсів.

Тому дослідження проблем ефективності управління дебіторською заборгованостями та розробка напрямів його удосконалення, на сьогоднішній день є вкрай важливим питанням, яке потребує вирішення.

Звернемо увагу на управління дебіторською та кредиторською заборгованістю. Політика управління дебіторською заборгованістю [6] являє собою частину загальної політики управління оборотними активами і маркетингової політики підприємства, спрямованої на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації загального розміру цієї заборгованості та забезпеченні своєчасної її інкасації.

До основних завдань політики управління дебіторською заборгованістю належать [7]: обмеження прийняттого рівня дебіторської заборгованості; вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження грошових коштів; визначення знижок або надбавок для різних груп покупців з точки зору дотримання ними платіжної дисципліни; прискорення повернення боргу; зменшення бюджетних боргів; оцінка можливих витрат, пов'язаних з дебіторською заборгованістю, тобто упущеної вигоди від невикористання коштів, авансованих у дебіторську заборгованість.

Відповідно до завдань функціями управління дебіторською і кредиторською заборгованостями повинні бути [8]:

- 1) облікова. Управління (відділ) здійснює облік дебіторської заборгованості при взаємодії з правовими органами України щодо стягнення заборгованості;
- 2) аналітична. Забезпечення постійного аналізу структури проблемної заборгованості, розробка і подання на розгляд керівництву пропозицій щодо її зменшення;
- 3) контрольна. Управління має постійно контролювати виконання фінансових планів у частині погашення заборгованості підприємства.

В системі управління підприємством пропонуються наступні заходи управління заборгованістю [7]:

- 1) виключення з числа партнерів підприємств з високим ступенем ризику;
- 2) періодичний перегляд граничної суми кредиту;
- 3) використання можливості оплати дебіторської заборгованості векселями, цінними паперами;
- 4) формування принципів розрахунків підприємства з контрагентами на майбутній період;
- 5) виявлення фінансових можливостей надання підприємством товарного (комерційного кредиту);
- 6) визначення можливої суми оборотних активів, які відволікаються у дебіторську заборгованість за товарним кредитом, а також але виданими авансами;
- 7) формування умов забезпечення стягнення заборгованості;
- 8) формування системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань контрагентами;
- 9) використання сучасних форм рефінансування заборгованості;
- 10) диверсифікація клієнтів з метою зменшення ризику несплати монопольним замовником.

В. Бугай [7] наголошує, що такі заходи лежать в основі політики управління дебіторською заборгованістю підприємства, формування якої здійснюється але такими основними етапами:

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства у попередньому періоді.
2. Побудова ефективних систем контролю за своєчасною інкасацією дебіторської заборгованості.
3. Формування принципів кредитної політики по відношенню до покупців даної продукції шляхом визначення системи кредитних умов і формування стандартів оцінки кредитоспроможності покупців.
4. Визначення можливої суми оборотного капіталу, що направляється у дебіторську заборгованість але товарним кредитом.

5. Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості.

6. Забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

Складовою частиною політики управління дебіторською заборгованістю підприємства є його кредитна політика — це вирішення питань про те, кому з покупців, в якому розмірі і на який термін надати кредит за відвантажену продукцію у відповідності до укладеного договору поставки.

Варто відзначити важливий елемент у кредитній політиці підприємства, а саме — тип кредитної політики підприємства, який характеризує принципові підходи до її здійснення з позиції співвідношення рівнів прибутковості і ризику кредитної діяльності підприємства. Розрізняють три типи кредитної політики підприємства та стосовно покупців продукції [9] — консервативний, помірний і агресивний.

Консервативний (або жорсткий) тип кредитної політики підприємства спрямований на мінімізацію кредитного ризику. Така мінімізація розглядається як пріоритетна мета в здійсненні його кредитної діяльності. Здійснюючи цей тип кредитної політики, підприємство не прагне до одержання високого додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції, навпаки, скорочуються коло покупців продукції в кредит за рахунок груп підвищеного ризику, терміни надання кредиту та його розмір, посилюються умови надання кредиту і підвищується його вартість, використовуються жорсткі процедури інкасації дебіторської заборгованості.

Помірний тип кредитної політики підприємства характеризує типові умови її здійснення відповідно до прийнятої комерційної і фінансової практики та орієнтується на середній рівень кредитного ризику при продажі продукції з відстрочкою платежу.

Агресивний (чи м'який) тип кредитної політики підприємства пріоритетною метою кредитної діяльності ставить максимізацію додаткового прибутку за рахунок розширення обсягу реалізації продукції в кредит, не рахуючись з високим рівнем кредитного ризику. Механізмом реалізації політики такого типу є поширення кредиту на більш ризиковані групи покупців продукції; збільшення періоду надання кредиту і його розміру; зниження вартості кредиту до мінімально допустимих розмірів; надання покупцям можливості пролонгування кредиту.

У процесі вибору типу кредитної політики повинні враховуватися наступні основні фактори [7]: сучасна комерційна і фінансова практика здійснення торговельних операцій; загальний стан економіки, що визначає фінансові можливості покупців, рі-

вень їх платоспроможності; сформована кон'юнктура товарного ринку, стан попиту на продукцію підприємства; потенційна здатність підприємства нарощувати обсяг виробництва продукції при розширенні можливостей її реалізації за рахунок надання кредиту; правові умови забезпечення стягнення дебіторської заборгованості; фінансові можливості підприємства у частині відволікання засобів у дебіторську заборгованість; ставлення власників і менеджерів підприємства до рівня припустимого ризику в процесі здійснення господарської діяльності.

Таким чином становлення і функціонування фінансового механізму політики управління дебіторською заборгованістю сприятиме фінансовій стійкості і зростанню соціально-економічних показників підприємства.

Наявність кредиторської заборгованості у підприємства суттєво впливає на забезпечення оборотними коштами.

Складовими елементами моделі управління кредиторською заборгованістю є [10]: статистичний та динамічний аналіз формування та погашення кредиторської заборгованості; обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників, а також оптимального терміну такої відстрочки; попередження формування простроченої кредиторської заборгованості, за необхідності пролонгації кредиторської заборгованості.

Загалом управління кредиторською заборгованістю зводиться до вибору найбільш вигідних форм і строків розрахунків з контрагентами для збереження фінансової стійкості підприємства. Таким чином, для забезпечення стабільного розвитку підприємства необхідні постійний моніторинг, сучасні методи оцінки, а також чітка організація управління його кредиторською заборгованістю.

Побудову та вдосконалення системи управління кредиторською заборгованістю на підприємстві доцільно здійснювати шляхом [10]: виділення основних понять і процедур системи управління кредиторською заборгованістю; виявлення існуючих проблем формування та контролю кредиторської заборгованості на підприємстві; формування моделі управління кредиторською заборгованістю з урахуванням особливостей галузі та підприємства; побудови інформаційної системи; адаптації документообігу до обраної інформаційної системи; розподілу відповідальності за формування кредиторської заборгованості та створення механізму мотивації і стимулювання її зниження.

Дебіторська та кредиторська заборгованість значно впливає на фінансовий стан підприємства, особливо в нинішній час, коли гостро постає проблема

неплатежів за отриманні товари, роботи, послуги. Тому аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості є просто необхідними, перш за все, для забезпечення гарантіями користувачів фінансової звітності, щодо достовірності і законності інформації про неї.

В процесі фінансово-господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба проведення розрахунків зі своїми контрагентами, бюджетом, податковими органами. Відвантажуючи вироблену продукцію, підприємство, як правило, не отримує гроші негайно, тобто воно кредитує покупців. Таким чином, від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу засоби підприємства (тобто деякі оборотні активи) «мертві» у вигляді дебіторської заборгованості.

Джерелом аналізу дебіторської заборгованості є баланс підприємства, примітки до фінансових звітів, дані аналітичного та синтетичного обліку, нормативно-методичні документи з обліку, інвентаризації, звітності, контролю, внутрішня звітність.

Наприклад, М. Я. Яструбський [11] наголошує, що аналіз дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги підприємства за попередній період проводиться за такими напрямками:

- 1) дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість у погашенні її боржником;
- 2) дебіторська заборгованість, стосовно якої існує невпевненість у погашенні її боржником;
- 3) дебіторська заборгованість, щодо якої немає впевненості у погашенні її боржником або строк позовної давності якої закінчився.

Методи аналізу дебіторської заборгованості [11]: порівняння; аналіз коефіцієнтів; аналіз відсоткових відношень; побудова аналітичних таблиць; розробка та використання аналітичних показників; метод середніх величин, метод групування, методи фінансових розрахунків.

Умови господарювання вимагають приведення в дію факторів, які здійснюють безпосередній вплив на ефективність управління. Для забезпечення ефективної діяльності підприємства дуже важливим є управління розмірами кредиторської та дебіторської заборгованості.

З метою управління кредиторською та дебіторською заборгованістю на підприємстві, доцільно впровадити автоматизовану систему SAP ERP. Система управління ресурсами підприємства SAP ERP охоплює всі ділянки фінансового та управлінського обліку, управління персоналом, оперативної діяльності та сервісних служб компанії. Забезпечує повну функціональність, необхідну для реалізації інформаційних сервісів самообслуговування, аналітики.

Крім того, SAP ERP надає кошти для системного адміністрування і вирішення таких завдань, як управління користувачами, централізоване управління даними і управління web-сервісами.

Рішення передбачає широку функціональність і повну інтеграцію з іншими продуктами SAP. Базується на технологічній платформі SAP NetWeaver.

Основними перевагами SAP ERP є:

- 1) охоплює всі ключові напрямки діяльності компанії, тому може замінити більшість використуваних в даний час систем;
- 2) містить досвід кращих компаній у відповідній галузі, виражений в готових процесах і документації;
- 3) дозволяє інтегрувати нове рішення з існуючою системою, що зменшує інвестиції, вкладені в даний рішення;
- 4) при необхідності може бути об'єднано з рішеннями сторонніх розробників.

Залежно від цілей впровадження рішення SAP ERP їм можуть користуватися різні співробітники, яким для роботи необхідна інформація, що зберігається в системах. Це — співробітники комерційного відділу, відділів IT, маркетингу, бухгалтерії та ін.

Модуль «Фінанси й облік» програми SAP ERP включає наступні функціональності: бухгалтерія головної книги; бухгалтерія кредиторів; бухгалтерія дебіторів; банківський облік; облік основних засобів; податковий облік; управління бюджетом (FI-FM).

Зокрема, бухгалтерія кредиторів записує бухгалтерські дані всіх кредиторів і керує ними. Дана функціональність є невід'ємною частиною системи закупівель: постачання і рахунки-фактури керуються по кредиторах/постачальниках. Система автоматично ініціює проводки у відповідь на зроблені операції.

Дебіторська та кредиторська заборгованості мають значну питому вагу в складі поточних активів і пасивів і впливають на фінансовий стан підприємства.

Аналіз показників, які характеризують стан дебіторської та кредиторської заборгованостей за попередній період, дає змогу визначити основні завдання політики управління дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Врешті-решт, автоматизація дебіторської та кредиторської заборгованості є ефективним засобом підвищення рівня конкуренції підприємства на ринку. При умові впровадження запропонованих розробок

облік дебіторської та кредиторської заборгованості буде більш досконалим та забезпечить зростання прибутку підприємства.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

1. Аналіз чинних національних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та підходів науковців дозволив встановити, що дебіторська заборгованість, за своєю суттю, є сумою заборгованостей дебіторів підприємству на певну дату, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для продажу, знаходиться у розпорядженні іншої сторони угоди та виконує у неї роль капіталу. Класифікація дебіторської заборгованості підприємства є дієвим методом дослідження цього явища, що дозволяє зв'язувати причини її виникнення та існування із метою прийняття правильного рішення щодо процедури управління дебіторською заборгованістю.

2. Кредиторська заборгованість є складовою частиною капіталу, яка служить джерелом збільшення ресурсів підприємства та предметом правових взаємовідносин між дебітором і кредитором, що виникають під час постачання і виражені в грошовій формі. Важливість класифікації кредиторської заборгованості, її аналізу і управління зумовлена тим, що, складаючи значну частку поточних пасивів підприємства, її зміни помітно позначаються на динаміці показників його платоспроможності і ліквідності.

3. Доведено, що дебіторська та кредиторська заборгованість являють собою сполучну ланку в процесах формування та розміщення фінансових ресурсів підприємств. Кредиторська заборгованість є джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, а дебіторська — напрямком розміщення та використання фінансових ресурсів. Становлення і функціонування фінансового механізму політики управління дебіторською заборгованістю сприятиме фінансовій стійкості і зростанню соціально-економічних показників підприємства.

4. З метою удосконалення управління кредиторською та дебіторською заборгованістю було запропоновано впровадити автоматизовану систему SAP ERP. Економічний ефект, який характеризує повну річну економію від впровадження автоматизованої системи SAP ERP та іншої системи має позитивний грошовий і соціальний результат.

Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (із наступними змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73 (із наступними змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Голубінка Ю. М. Управління дебіторською заборгованістю / Ю. М. Голубінка // Міжнародна науково-практична конференція молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів (3 грудня 2010 р.) / відп. ред. Герасимчук З. В. Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2010. С. 126–127.
4. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку; 2_е видання, доп. і перероб. / Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун, С. М. Шулепова. Житомир: ЖІТІ, 2001. 576 с.
5. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: [навч. посібн.: курс лекцій] / Г. Г. Кірейцева. Житомир: ЖІТІ, 2001. 432 с.
6. Николаев И. А. Особенности управления дебиторской задолженностью в условиях кризиса / И. А. Николаев // Управленческий учет и финансы. 2012. № 3. С. 166–175.
7. Бугай В. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / В. Бугай, Н. Головка // Держава і регіони. 2007. № 1. С. 60–63.
8. Блонська В. І. Вдосконалення управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів / В. І. Блонська, Н. Б. Толопка // Наука й економіка. 2009. № 4 (16). Т. 2. С. 65–74.
9. Белозерцев В. С. Розробка механізму управління дебіторською заборгованістю підприємства: концептуальний підхід / В. С. Белозерцев, В. О. Гуня // Економіст. 2014. № 3. С. 57–60.
10. Гуменюк М. М. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / М. М. Гуменюк, Н. Р. Дарбан // Молодий вчений. № 11 (51) — листопад, 2017 р. С. 1135–1139.
11. Яструбський М. Я. Дебіторська та кредиторська заборгованість / М. Я. Яструбський // Науковий вісник НЛТУ. 2011. № 21.4. С. 276–281.

References

1. Podatkovy'j kodeks Ukrainy' vid 02.12.2010 № 2755-VI (iz nastupnymy zminamy ta dopovnennyamy). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Nacional'ne polozhennya (standart) buxgalters'kogo obliku 1 «Zagal'ni vymogy do finansovoyi zvitnosti», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 № 73 (iz nastupny'my' zminamy' ta dopovnennyamy'). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Golubinka Y. Upravlinnya debitors'koyu zaborgovanistyu / Y. Golubinka // Mizhnarodna nauково-praktychna konferenciya molodyx naukovciv, aspirantiv, zdobuvachiv i studentiv (3rd december 2010 y.) / vidp. red. Gerasymchuk Z. Lutsk: RVV Lutskogo nacional'nogo texnichnogo universytetu, 2010. P. 126–127.
4. Butynecz F. Organizaciya buxgalters'kogo obliku; 2_e vydannya, dop. i pererob. / F. Butynecz, O. Olijnyk, M. Shygun, S. Shulepova. Zhytomyr: ZhITI, 2001. 576 p.
5. Kirejcev G. Finansovy'j menedzhment: [navch. posibn.: kurs lekcij] / G. Kirijceva. Zhytomyr: ZhITI, 2001. 432 p.
6. Nykolaev Y. Osobennosty upravleniya debytorskoj zadolzhennost'yu v usloviyax kryzysa / Y. Nykolaev // Upravlencheskyj uchet y fynansah. 2012. № 3. P. 166–175.
7. Bugaj V. Upravlinnya debitorskoyu zaborgovanistyu pidpryyemstva / V. Bugaj, N. Golovko // Derzhava i regiony. 2007. № 1. P. 60–63.
8. Blons'ka V. Vdoskonalennya upravlinnya debitors'koyu zaborgovanistyu torgovel'nyx pidpryyemstv v umovax deficytu oborotnyx koshtiv / V. Blons'ka, N. Tolopka // Nauka j ekonomika. 2009. № 4 (16). Т. 2. P. 65–74.
9. Byelozercev V. Rozrobka mexanizmu upravlinnya debitors'koyu zaborgovanistyu pidpryyemstva: konceptual'nyj pidxid / V. Byelozercev, V. Gunya // Ekonomist. 2014. № 3. P. 57–60.
10. Gumenyuk M. Mexanizm upravlinnya debitors'koyu zaborgovanistyu pidpryyemstva / M. Gumenyuk, N. R. Daraban // Molodyj vchenyj. № 11 (51) — ly'stopad, 2017 r. P. 1135–1139.
11. Yastrubs'kyj M. Debtors'ka ta kredytors'ka zaborgovanist' / M. Yastrubs'kyj // Naukovyj visny'k NLTU. 2011. № 21.4. P. 276–281.

Горященко Юлія Григорівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва та економіки підприємства
Університет митної справи та фінансів*

Горященко Юлия Григорьевна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры предпринимательства и экономики предприятия
Университет таможенного дела и финансов*

Horiashchenko Yuliia

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Entrepreneurship and Economy of Enterprise
University of Customs and Finance*

ORCID: 0000-0001-7020-1412

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7080

**ПІДТРИМКА ДИФУЗІЇ ІННОВАЦІЙ У МАЛОМУ
ТА СЕРЕДНЬОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ
ПОДДЕРЖКА ДИФФУЗИИ ИННОВАЦИЙ В МАЛОМ
И СРЕДНЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ
SUPPORTING THE DIFFUSION OF INNOVATIONS
IN SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURS**

Анотація. У даній статті проведено паралель між дифузією інновацій та рівнем прибутковості українських підприємств. Проведено понятійно-категоріальний аналіз терміну «дифузія інновацій». Указано основні принципи інноваційних рішень у системі інформаційного забезпечення інноваційної діяльності. До таких принципів віднесено: природний характер інновацій, аналітичні рішення, обґрунтованість, добровільність, партнерство між усіма учасниками інноваційного процесу. Підкреслено, що недотримання цих принципів унеможливує прийняття добровільно або колективного рішення і передбачає прийняття небажаного для підприємств владного інноваційного рішення, яке, на відміну від колективного, приймається не соціальною системою, а групою осіб, що мають вплив або владу. Показано регіональні диспропорції за показником прибутковості (збитковості) великих, середніх та малих підприємств у 2015–2019 рр. Вказана відмінність між рівнем прибутковості великих, середніх та малих підприємств за регіонами обумовлена регіональними диспропорціями в соціальному, економічному, екологічному та політико-правовому розвитку. Окремо здійснено порівняння усіх економічних районів для глибшого розуміння інноваційного потенціалу країни та кластерного аналізу у подальших наукових розвідках. Підкреслено, що саме прибуткова діяльність підприємств є першим кроком до інноваційної діяльності. Проведені розрахунки засвідчили рівень готовності і здатності громадян щодо ведення бізнесу в країні. Встановлено нечіткий зв'язок між прибутковістю українських підприємств та їх інноваційною діяльністю. Основною проблемою для малого та середнього бізнесу в Україні, як і для бізнесу європейських країн, визначено недоступність гіджитал виробничих і дистриб'юторських рішень. Вивчено німецький досвід дифузії інновацій у малому та середньому підприємстві, зокрема, залучення німецького малого бізнесу до цифровізації. На основі вивчення закордонного досвіду окреслено стратегічне завдання для українського малого та середнього підприємництва.

Ключові слова: інновація, дифузія інновацій, мале та середнє підприємництво, інноваційне рішення, прибутковість.

Аннотация. В данной статье проведена параллель между диффузией инноваций и уровнем прибыльности украинских предприятий. Проведен понятийно-категориальный анализ термина «диффузия инноваций». Указаны основные принципы инновационных решений как основы информационного обеспечения инновационной деятельности. К таким принципам отнесены: естественный характер инноваций, аналитические решения, обоснованность, добровольность, партнерство между всеми участниками инновационного процесса. Подчеркнуто, что несоблюдение этих принципов делает невозможным принятие добровольного или коллективного решения и предполагает принятие нежелательного для предприятий властного инновационного решения, которое, в отличие от коллективного, принимается не социальной системой, а группой лиц, имеющих влияние или власть. Показано региональные диспропорции по показателю прибыльности (убыточности) крупных, средних и малых предприятий в 2015–2019 гг. Отличие между уровнем доходности больших, средних и малых предприятий по регионам обусловлено региональными диспропорциями в социальном, экономическом, экологическом и политико-правовом развитии. Отдельно проведено сравнение всех экономических районов для более глубокого понимания инновационного потенциала страны и кластерного анализа в дальнейших научных исследованиях. Подчеркнуто, что именно прибыльная деятельность предприятий является первым шагом к инновационной деятельности. Проведенные расчеты показали уровень готовности и способности граждан к ведению бизнеса в стране. Установлено нечеткую связь между доходностью украинских предприятий и их инновационной деятельностью. Основной проблемой для малого и среднего бизнеса в Украине, как и для бизнеса европейских стран, определено негостеприимство диджитал производственных и дистрибьюторских решений. Изучено немецкий опыт диффузии инноваций в малом и среднем предпринимательстве, в частности, привлечение немецкого малого бизнеса к цифровизации. На основе изучения зарубежного опыта обозначена стратегическая задача для украинского малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: инновация, диффузия инноваций, малое и среднее предпринимательство, инновационное решение, прибыльность.

Summary. This article draws a parallel between the diffusion of innovation and the level of profitability of Ukrainian enterprises. The conceptual and categorical analysis of the term «diffusion of innovations» is carried out. The basic principles of innovative solutions are indicated as the basis for information support of innovative activities. These principles include: the natural nature of innovation, analytical solutions, validity, voluntariness, partnership between all participants in the innovation process. It is emphasized that non-observance of these principles makes it impossible to make a voluntary or collective decision and presupposes the adoption of an undesirable innovative decision for enterprises, which, unlike a collective one, is made not by the social system, but by a group of people with influence or power. Shown are regional disparities in terms of profitability (loss ratio) of large, medium and small enterprises in 2015–2019. The difference between the level of profitability of large, medium and small enterprises by region is due to regional imbalances in social, economic, environmental and political and legal development. Separately, a comparison was made of all economic regions for a deeper understanding of the country's innovative potential and cluster analysis in further scientific research. It is emphasized that it is the profitable activity of enterprises that is the first step towards innovation. The calculations showed the level of readiness and ability of citizens to do business in the country. A fuzzy relationship has been established between the profitability of Ukrainian enterprises and their innovative activities. The main problem for small and medium-sized businesses in Ukraine, as well as for businesses in European countries, is the inaccessibility of digital production and distribution solutions. The German experience of diffusion of innovations in small and medium-sized businesses was studied, in particular, the attraction of German small businesses to digitalization. Based on the study of foreign experience, a strategic task for Ukrainian small and medium-sized businesses is outlined.

Key words: innovation, innovation diffusion, small and medium business, innovative solution, profitability.

Постановка проблеми. У наш час спостерігається надвисока швидкість поширення нових ідей та технологій, однак, не завжди такий процес відбивається у результатах діяльності вітчизняних підприємств: частка збиткових середніх та малих підприємств у країні наразі становить 22 та 27% відповідно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси дифузії інновацій вивчалися великим колом учених і практиків ще з кінця ХІХ – початку ХХ ст., серед них Ж.-Г. Тард (процес запозичення інновацій

описав як наслідування, 1890 р.) [1], Й. Шумпетер (вивів поняття «інновація», описав комплексність дифузії) [2], Е. Роджерс (саме після виходу його книги з однойменною назвою широке розповсюдження отримав термін «дифузія інновацій», 1962 р.) [3] і Т. Хегерstrand (автори теорії дифузії інновацій) [4], Б. Райан [5], Н. Гросс [5], Б. Твісс [6] та інші зарубіжні вчені.

У наш час проблемами поширення інновацій в соціальних, економічних, інформаційних системах активно займаються вітчизняні вчені Л. Л. Антонюк

[7], В. С. Білозубенко [8], В. М. Геєць [9], О. І. Жилінська [10], Л. С. Лісовська [11], А. М. Поручник [7], В. С. Савчук [7], Т. Б. Середюк [8], Л. І. Федулова [12], І. Г. Ханін [8], Н. І. Чухрай [11] та інші вчені.

Формулювання цілей статті. Дослідницькими завданнями у роботі є:

- окреслити стратегічне завдання для українського малого та середнього підприємництва, виходячи з рівня інноваційного розвитку країни та регіонів, зокрема;
- встановити зв'язок між прибутковістю вітчизняних підприємств та їх інноваційною діяльністю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автор теорії дифузії інновацій Еверетт М. Роджерс дає таке визначення категорії: «дифузія — процес, під час якого інновація з плином часу через певні канали поширюється серед членів соціальної системи» [3].

На думку Б. Райана та Н. Гросса, дифузія інновацій — це «процес комунікації прихильників нових продуктів [5, с. 665]. Й. Шумпетер пропонує визначення дифузії інновації як «процес кумулятивного збільшення кількості імітаторів (послідовників), які впроваджують нововведення слідом за новаторами, очікуючи більших прибутків» [2].

Відповідно до теорії дифузії інновацій Е. М. Роджерсом визначено три види інноваційних рішень:

1. Добровільне інноваційне рішення — таке рішення приймається окремою особою, яка відрізняється від інших осіб в соціальній системі.

2. Колективне інноваційне рішення — рішення, що приймається колективно всіма особами соціальної системи.

3. Владне інноваційне рішення, на відміну від попереднього, приймається не соціальною системою, а групою осіб, що мають вплив або владу [3].

Сьогодні багато учених світу досліджують теоретичні проблеми інновацій та практичні питання дифузії інновацій, доводять їх велику значущість для суспільства і кожної особи, вбачають у них найцінніший ресурс. Однак, у створених умовах інформаційного хаосу, постфордизму, недовіри до державних інституцій, важкої економічної кризи внаслідок пандемії, словом, тотальної невизначеності, прийняти добровільне або колективне інноваційне рішення видається украй складним завданням. Натомість, інновації та їх ідеалізація часто нав'язуються згори. Як уже було зазначено, владне інноваційне рішення, на відміну від колективного, приймається не соціальною системою, а групою осіб, що мають вплив чи владу, отож, так чи інакше, інновації є інструментом впливу на суспільство. В час, коли трансклюються переважно владні інноваційні рішення, в окремих випадках відбувається тиск на

добровільне інноваційне рішення, мотивуючи це вимогами сьогодення та неминучим етапом цифровізації. Вважаємо, що інноваційні рішення повинні базуватися на таких принципах, як природний характер, аналітичні рішення, обґрунтованість, добровільність, партнерство між усіма учасниками інноваційного процесу.

Очевидною і найголовнішою проблемою сучасності, з якою стикаються вітчизняні підприємці у своїй практиці ведення інноваційної діяльності є недостатність ресурсів, у першу чергу, фінансових. У табл. 1 наведено питому вагу підприємств в кожній області та у середньому по економічному району, які отримали чистий прибуток. Саме прибуткова діяльність підприємств — упевнений крок до інноваційної діяльності.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [16] належність підприємств до великих передбачає відповідність щонайменше двом із таких критеріїв:

- балансова вартість активів — понад 20 мільйонів євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — понад 40 мільйонів євро;
- середня кількість працівників — понад 250 осіб.

Середніми є підприємства, які не відповідають критеріям для малих підприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- балансова вартість активів — до 20 мільйонів євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — до 40 мільйонів євро;
- середня кількість працівників — до 250 осіб.

Малими є підприємства, які не відповідають критеріям для мікропідприємств та показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- балансова вартість активів — до 4 мільйонів євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — до 8 мільйонів євро;
- середня кількість працівників — до 50 осіб.

Мікропідприємствами є підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв:

- балансова вартість активів — до 350 тисяч євро;
- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — до 700 тисяч євро;
- середня кількість працівників — до 10 осіб.

На наш погляд, районування підприємств і узагальнення висновків щодо економічної ситуації

у конкретному економічному районі має важливе значення. По-перше, Україна — велика країна і представлення її вісьмома районами дозволяє надати точну економічну характеристику територіально цілісній частині народного господарства. По-друге, важливо враховувати соціальні, культурні, демогра-

фічні та інші особливості кожного району та області, зокрема.

В середньому по Україні, питома вага великих підприємств, які одержали прибуток у 2019 р. склала 78% (відповідно, питома вага цієї групи підприємств, які одержали збиток — 22%). Питома вага

Таблиця 1

Частка підприємств, які одержали прибуток з розподілом на великі, середні, малі за регіонами та економічними районами, частка підприємств, що займалися інноваціями та найбільші інноваційні підприємства у 2019 р.

Області	Питома вага підприємств, %			Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Найбільші інноваційно спрямовані підприємства
	великі	середні	малі		
<i>Підніпровський економічний район</i>					
Дніпропетровська	77,8	76,6	75,2	12,5	Інтерпайп, Метінвест, UDP Renewables. Yasno, Приватбанк, АТБ
Запорізька	76,9	74,9	76,3	19,3	
Кіровоградська	85,7	74,7	81,0	н.д.	
Середнє знач.	80,1	75,4	77,5	15,9	
<i>Донецький економічний район</i>					
Донецька	50	69,6	78,2	13,0	Yasno, Концерн «Стірол»
Луганська	83,3	73,6	78,2	14,9	
Середнє знач.	66,7	71,6	78,2	14,0	
<i>Східний економічний район</i>					
Харківська	70,0	78,8	71,2	н.д.	OLYMP Alcohol Company, «Монделіс Україна»
Сумська	87,5	71,8	72,0	18,9	
Полтавська	86,7	73,7	75,5	16,6	
Середнє знач.	81,4	74,8	72,9	17,8	
<i>Центральний економічний район</i>					
Київська	78,4	80,1	76,1	11,9	UDP Renewables, «UKRAVIT», IT-Інтегратор, Кернел, SQLAB
м. Київ	79,8	82,4	68,8	16,3	
Черкаська	91,7	77,9	77,2	18,6	
Середнє знач.	83,3	80,1	74,0	15,6	
<i>Подільський економічний район</i>					
Вінницька	86,7	76,7	75,9	15,4	Nemiroff, «Опілля»
Тернопільська	к	к	74,4	29,9	
Хмельницька	90	75,3	75,8	н.д.	
Середнє знач.	88,4	76,0	75,4	22,7	
<i>Поліський економічний район</i>					
Волинська	70	78,3	74,8	10,4	AB InBev Efes, Волинський холдинг
Житомирська	100	77,9	71,4	14,0	
Чернігівська	100	74,7	73,4	8,7	
Рівненська	100	78	70,6	13,9	
Середнє знач.	92,5	77,2	72,6	11,8	
<i>Причорноморський економічний район</i>					
Одеська	81,8	76,5	73,0	16,5	UDP Renewables, AB InBev Efes
Миколаївська	85,7	75,5	78,9	23,2	
Херсонська	к	к	77,5	13,3	
АРК	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	
Середнє знач.	83,8	76	76,5	17,7	

Карпатський економічний район					
Закарпатська	80	71,6	76,9	7,0	ОККО, BERTA group
Івано-Франківська	71,4	74,2	79,6	16,9	
Львівська	67,9	78,1	72,6	12,8	
Чернівецька	н.д.	73,2	68,8	9,4	
Середнє знач.	73,1	74,3	74,5	11,5	
Україна	«Фармак», МХП, WOG, Датагруп, Нова Пошта, Сільпо				

к — дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації (первинне та вторинне блокування вразливих значень); н.д. — немає даних; дані без урахування результатів діяльності банків та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: згруповано в економічні райони за даними Державної служби статистики України [14; 15]

середніх підприємств, що одержали чистий прибуток — 77,6%; малих — 73,3%.

Отож, у більшості регіонах України функціонують переважно прибуткові великі підприємства, однак ситуація по країні нерівномірна: у Житомирській, Чернігівській та Рівненській областях — абсолютно усі великі підприємства у 2019 р. отримали чистий прибуток, у Львівській області — 67,9%, у Волинській та Харківській — 70%, у Донецькій — 50% (без урахування результатів діяльності банків та підприємств частини тимчасово окупованої території області). Укрупнення регіонів у економічні райони дало схожі результати: найвище середнє значення показника у Поліському економічному районі (куди входять Волинська, Житомирська, Чернігівська та Рівненська області), найнижче — у Донецькому (Донецька та Луганська області) та Карпатському економічному районі (Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська та Чернівецька області).

Частка прибуткових середніх підприємств в цілому по Україні, як бачимо, у 2019 р. була дещо меншою за частку прибуткових великих підприємств, але значно більшою за частку прибуткових малих підприємств.

Відмінність між рівнем прибутковості великих, середніх та малих підприємств за регіонами обумовлена регіональними диспропорціями в соціальному, економічному, екологічному, і, не в останню чергу, політико-правовому розвитку. Так, з початком військових дій на сході України природно частка прибуткових підприємств суттєво скоротилася. В середньому по Україні налічувалось усього 56,2% прибуткових великих підприємств [14]. У Херсонській, Рівненській та Донецькій областях у 2014 р. питома вага збиткових великих підприємств перевищувала 75%. У середньому по Україні налічувалось 70,6% прибуткових середніх підприємств та 73,5% прибуткових малих підприємств із загального їх

числа. Натомість, питома вага середніх підприємств з від'ємним фінансовим результатом більше 30% була у Київській, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві. Частка прибуткових малих підприємств за 2014 р. в цілому по Україні становила 73,5%, найнижчі показники у м. Київ (67%), Рівненській області (71,6%).

Найбільше середніх підприємств, які одержали чистий прибуток, спостерігалось у Центральному економічному районі, зокрема у м. Київ та Київській області, найменше — у Донецькому та Карпатському районах.

Лідером за часткою малих підприємств (з урахуванням мікропідприємств), що одержали чистий прибуток серед усіх економічних районів був Донецький економічний район. Аутсайдером — Поліський економічний район. Як бачимо, в Україні у 2019 р. було 26,7% збиткових малих підприємств (з урахуванням мікропідприємств).

Як видно з таблиці 1, найвища інноваційна активність у 2019 р. спостерігалася на підприємствах Подільського економічного району, найнижча — Карпатського економічного району. У розрізі регіонів, найвища — серед підприємств Тернопільської області та найнижча — Закарпатської області. Варто зауважити, що за досліджуване п'ятиліття, ситуація значно змінилася у багатьох регіонах, як приклад, питома вага підприємств, що займалися інноваціями у Миколаївській області скоротилася з 31,2% у 2015 р. до 23,2% у 2019 р. Значне скорочення показника відбулося в Івано-Франківській, Львівській, Закарпатській та інших областях. На жаль, не дивлячись на зростаючий інтерес вітчизняних науковців, практиків й бізнес-еліти до проблем розбудови інноваційного простору в Україні, розуміючи важливість інформаційного забезпечення інноваційного розвитку, на державному рівні періодичність проведення державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності промислового підприємства

змінена з «річної» на «один раз на два роки», починаючи з 2015 року [14], отож наступні регіональні показники щодо інноваційної активності підприємств отримуємо лише на початку 2022 р.

В цілому, прослідковується нечіткий зв'язок між прибутковістю підприємств та їх інноваційною діяльністю.

Інноваціями вказаних у таблиці підприємств були:

- сертифікована СУІБ, автоматизація бізнес-процесів на brm'online, послуга SOC, продукти «Безпечне місто», «Електронна медицина» та ін. (Датагруп);
- будівництво на заводі Інтерпайп НТЗ нових ліній з виробництва залізничних коліс і виробництва обсадних труб з преміальними різьбовими з'єднаннями;
- модернізація корпоративної мережі підприємств «Полтавагазвидобування», «Антонов», впровадження системи smart&safe city в Запоріжжі (IT-Інтегратор);
- єдина інноваційна екосистема сучасного агро-виробництва DigitalAgriBusiness, аналітичний GIS-портал (Кернел);
- швидкий розвиток мережі 4G з найвищою швидкістю мобільної передачі даних (Київстар);
- сонячні електростанції «Скіфія-Солар», «Порт-Солар», «Гудзівка-Солар», «Арциз-Солар» (UDP Renewables);
- перший сервіс онлайн-кредитів в Україні, в якому можна швидко отримати гроші на карту будь-якого українського банку (moneuвео);

- блокчейн, розумне землеробство, роботизація, програма розвитку стартапів МНР accelerator (МХП);
- відкриття третього інноваційного терміналу, запуск авіа доставки (Нова пошта);
- оновлений мобільний додаток WOG Pride з інтегрованим методом оплати Apple Pay, оптимізація процесів за допомогою бізнес-рішень Apple тощо [15].

Наведемо рисунок, на якому проілюструємо відносний показник діючих підприємств на 10 тис. осіб населення в певний момент часу (рис. 1). Цей показник засвідчує готовність і здатність вести бізнес або бути підприємцем [17, с. 5].

В цілому, можна констатувати про наближення показника готовності до ведення бізнесу в Україні до загальноєвропейських показників. Однак, залишається питання ефективності від такої діяльності, вирішення проблем управління інноваційним розвитком, складність залучення експертів та аналітиків як на середніх, так і на малих підприємствах, мала підтримка владних органів. Прикро, але держава на сьогоднішній день не є активним учасником розбудови інноваційної екосистеми, що позначається на результатах діяльності українських підприємств. Також, рівень зацікавленості підприємств, університетів, корпорацій у співпраці дуже низький.

Детальніше зупинимося на аналізі малого підприємництва — «прихованих чемпіонів», як називають його у Німеччині [17]. Гострими проблемами для малого і середнього бізнесу є недосконале податкове та експортне законодавство, відсутність

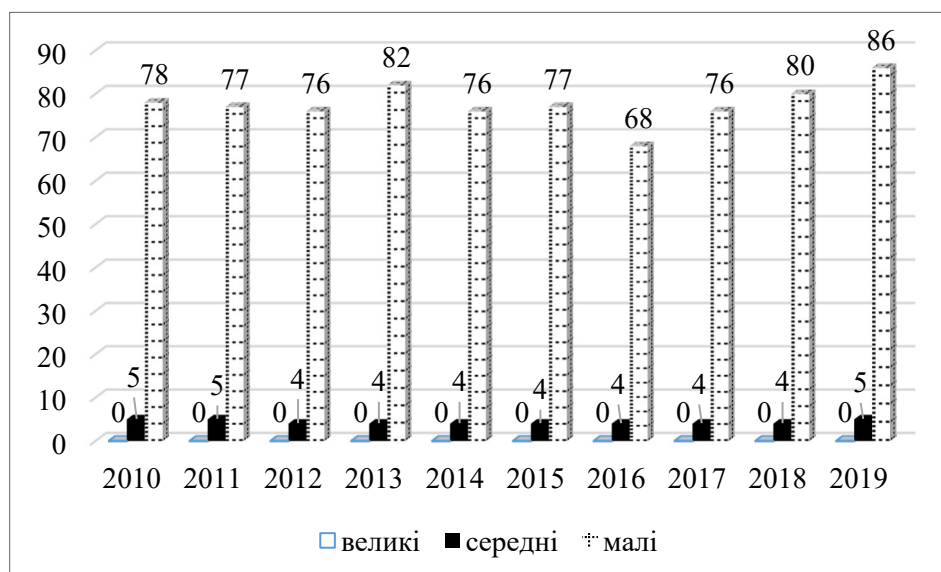


Рис. 1. Кількість великих, середніх та малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення (без урахування ФОП), одиниць

Джерело: побудовано за даними [14]

можливостей для започаткування успішного бізнесу, фінансово-економічні проблеми, посилені пандемією.

Крім того, проблемою для малого та середнього бізнесу в Україні, як і для бізнесу європейських країн, є недоступність діджитал виробничих і дистрибуторських рішень, які переважно реалізуються на великих підприємствах [17, с. 23].

Наприклад, для залучення німецького малого бізнесу до цифровізації, на урядовому рівні було створено агенції, які впроваджують цифрові інновації і створюють доступ до них малого і середнього бізнесу, взаємодіють з ним, передаючи досвід. Одна з агенцій надає підтримку із застосування хмарних комп'ютерних технологій (Mittelstand 4.0 for the Cloud), друга — допомогу в галузі управління цифровими процесами і ресурсами (Mittelstand 4.0 for Processes), третя — підтримку у сфері менеджменту інновацій й використання цифрового зв'язку (Mittelstand 4.0 for Communication), четверта — послуги з консультування щодо нових технологій

у цифровій торгівлі (eBilling) і торгівлі обладнанням [18].

Дані агенції у Німеччині передають досвід експертним центрам, які, у свою чергу, доносять інформацію до малих підприємств.

Висновки.

1. За прикладом деяких європейських країн, стратегічним завданням для українського малого та середнього підприємництва має бути його розвиток до рівня Індустрії 4.0.

2. Встановлено нечіткий зв'язок між прибутковістю українських підприємств та їх інноваційною діяльністю; зауважено, що прибуткова діяльність підприємств є першим кроком до інноваційної діяльності.

3. Окреслено головні проблеми малого і середнього бізнесу, серед яких недосконале податкове та експортне законодавство, труднощі у започаткуванні бізнесу, недоступність цифрових виробничих і дистрибуторських рішень, фінансово-економічні проблеми, посилені пандемією.

Література

1. Gabriel Tarde L'opinion et la foule = Public opinion and the crowd CreateSpace Independent Publishing Platform, 2018. 248 p.
2. Schumpeter J., Backhaus U. The Theory of Economic Development. In: Backhaus J. (eds) Joseph Alois Schumpeter. The European Heritage in Economics and the Social Sciences. 2003. vol 1. Springer, Boston, MA. URL: https://doi.org/10.1007/0-306-48082-4_3.
3. Everett M. Rogers Diffusion of innovations. New-York: The Free Press, 1983. 453 p.
4. Hagerstrand T. Innovation Diffusion as a Spatial Process. Postscript and translation by A. Pred. Chicago and London: University of Chicago Press, 1967. 334 p.
5. Ryan B., Gross N. The Diffusion of Hybrid Seed Corn in Two Iowa Communities. Rural Sociology, 8 (March), 1943. P. 708.
6. Твисс Б. Управление научно-техническим нововведением. М.: Экономика, 1989. 217 с.
7. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія. К.: КНЕУ, 2013. 394 с.
8. Ханін І. Г., Білозубенко В. С., Середюк Т. Б. Особливості розвитку процесів дифузії інновацій у секторі ІКТ в Україні. Економічний простір. 2020. № 158. С. 28–37.
9. Геєць В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України // Економіка України. 2014. № 12. С. 4–19.
10. Жилінська О. І. Розвиток інституту патентування в моделі «відкритих інновацій» // Бізнес Інформ. 2016. № 12. С. 12–23.
11. Чухрай Н. І., Лісовська Л. С. Управління інноваціями: навч. посіб.: Нац. ун-т «Львів. Політехніка». Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2015. 277 с.
12. Федулова Л. І. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємств // Актуальні проблеми економіки. 2014. № 10. С. 195–205.
13. Горященко Ю. Г. Інтеграційні процеси в інноваційному підприємстві України // Економічний простір. № 162. 2020. С. 63–68.
14. Державна служба статистики України // Держстат України, 2021. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 02.04.2021).

15. Вишневецький Ю. Топ-20 найбільш інноваційних компаній України Dsnews: онлайн газета URL: <https://www.dsnews.ua/ukr/economics/top-20-samyh-innovatsionnyh-kompaniy-ukrainy-02122019220000> (дата звернення 02.04.2021).

16. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» з ред. від 14.11.2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення 01.04.2021).

17. Як малим та середнім підприємствам України стати національними та глобальними чемпіонами?: аналітична записка. Центр економічної стратегії, 26.09.2019. URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2019/09/%D0%A6%D0%95%D0%A1-final-UA.pdf> (дата звернення 30.03.2021).

18. Mittelstand Digital. URL: <https://www.mittelstand-digital.de/MD/Navigation/DE/Home/home.html> (дата звернення 02.04.2021).

References

1. Gabriel Tarde L'opinion et la foule = Public opinion and the crowd CreateSpace Independent Publishing Platform, 2018. 248 p.

2. Schumpeter J., Backhaus U. The Theory of Economic Development. In: Backhaus J. (eds) Joseph Alois Schumpeter. The European Heritage in Economics and the Social Sciences. 2003. vol 1. Springer, Boston, MA. URL: https://doi.org/10.1007/0-306-48082-4_3.

3. Everett M. Rogers Diffusion of innovations. New-York: The Free Press, 1983. 453 p.

4. Hagerstrand T. Innovation Diffusion as a Spatial Process. Postscript and translation by A. Pred. Chicago and London: University of Chicago Press, 1967. 334 p.

5. Ryan B., Gross N. The Diffusion of Hybrid Seed Corn in Two Iowa Communities. Rural Sociology, 8 (March), 1943. P. 708.

6. Tviss B. Upravlenie nauchno-tehnicheskim novovvedeniem. Moscow: E'konomika, 1989. 217 p.

7. Antoniuk L. L., Poruchnyk A. M., Savchuk V. S. (2013). Innovatsii: teoriia, mekhanizm rozrobky ta komertsializatsii: monohrafiia. Kiev: KNEUю 394 p.

8. Khanin I. H., Bilozubenko V. S., Serediuk T. B. (2020). Osoblyvosti rozvytku protsesiv dyfuzii innovatsii u sektori IKT v Ukraini. Ekonomichniy prostir. № 158. P. 28–37.

9. Heiets V. M. (2014). Instytutsiina obumovlenist innovatsiinykh protsesiv u promyslovomu rozvytku Ukrainy. Ekonomika Ukrainy. № 12. P. 4–19.

10. Zhylynska O. I. (2016). Rozvytok instytutu patentuvannia v modeli «vidkrytykh innovatsii». Biznes Inform. № 12. P. 12–23.

11. Chukhrai N. I., Lisovska L. S. (2015). Upravlinnia innovatsiiamy: navch. posib.: Nats. un-t «Lviv. Politehnika». Lviv: Vyd-vo Lviv. politekhnikyю 277.

12. Fedulova L. I. (2014). Kontseptualni zasady formuvannia innovatsiinoi systemy pidpriemstv. Aktualni problemy ekonomiky. № 10. P. 195–205.

13. Horiashchenko Yu. H. (2020). Intehratsiini protsesy v innovatsiinomu pidpriemnytstvi Ukrainy. Ekonomichniy prostir. № 162. P. 63–68.

14. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy / Derzhstat Ukrainy, 2021. Available at: <http://ukrstat.gov.ua/> (accessed 02 April 2021).

15. Vyshnevskiy Yu. Top-20 naibilsh innovatsiinykh kompanii Ukrainy. Dsnews: onlain hazeta. Available at: <https://www.dsnews.ua/ukr/economics/top-20-samyh-innovatsionnyh-kompaniy-ukrainy-02122019220000> (accessed 02 April 2021).

16. Zakon Ukrainy Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (accessed 01 April 2021).

17. Yak malym ta serednim pidpriemstvam Ukrainy staty natsionalnymy ta hlobalnymy chempionamy?: analitychna zapyska. Tsentr ekonomichnoi stratehii, 26.09.2019. Available at: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2019/09/%D0%A6%D0%95%D0%A1-final-UA.pdf> (accessed 30 March 2021).

18. Mittelstand Digital. Available at: <https://www.mittelstand-digital.de/MD/Navigation/DE/Home/home.html> (accessed 02 April 2021).

Greshko Roman

PhD, Associate Professor

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Грешко Роман Ігорович

кандидат економічних наук, доцент

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Грешко Роман Игоревич

кандидат экономических наук, доцент

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ORCID: 0000-0003-3054-356X

Kharabara Violetta

PhD, Associate Professor

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Харабара Віолетта Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Харабара Виолетта Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ORCID: 0000-0002-8555-6440

Tretyakova Olena

PhD, Associate Professor

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Третьякова Олена Василівна

кандидат економічних наук, доцент

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Третьякова Елена Васильевна

кандидат экономических наук, доцент

Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

ORCID: 0000-0002-4843-1729

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7105

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL
PRINCIPLES OF CASH FLOWS OF ENTERPRISES**

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ
ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВ**

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Summary. Efficient management of cash flows of the enterprise provides predict activities in a modern organization. The issue of ensuring balancing and synchronization of outflow and inflow of cash and their equivalents is important for any enterprise. The urgency of the study greatly increases in conditions of complex economic processes that create significant risks and difficulties in conducting a balanced cash flow management policy.

The purpose of this study is to substantiate the theoretical and methodological principles of management of cash flows of the enterprise, which provides for the determination of the content of the concept of cash flows, their types and classification, as well as the formulation of methodological approaches to the management of cash flows of the enterprise. The theoretical basis for conducting research is the work of domestic and foreign scientists who studied the issue of managing the cash flows of the enterprise.

In the course of the study of theoretical and methodological bases of management of cash flows of the enterprise, economic content and value of cash flows of the enterprise are determined. In the course of studying the approaches of various scholars, the proper definition of cash flows, which characterizes them as the receipt and payment of highly liquid assets of the enterprise within the framework of financial, investment and current activities of the enterprise, is formulated in order to ensure uninterrupted production, sales and other work, which leads to a change in the amount on the current account in the bank and the balance in the box office. Also in the article, methodological approaches to managing cash flows of enterprises that provide for quality accounting and collection of information on funds, analysis of preliminary management experience, substantiation of optimization measures, drawing up a payment calendar for the next year, control over the implementation of a substantiated cash flow management policy. Measures are determined to balance cash flow due to leasing, use of leasing, buying, emission or sale of corporate bonds or other securities, changing the policy of selling goods and services.

Key words: cash flows, movement of funds, financial activity, investment activity, current activity, cash flow outflow, cash flows.

Анотація. Ефективне управління грошовими потоками підприємства забезпечує прогнозовану діяльність в сучасній організації. Питання забезпечення збалансованості та синхронності відтоку і припливу грошових коштів та їх еквівалентів є важливим для будь-якого підприємства. Актуальність дослідження значно підвищується в умовах складних економічних процесів, які створюють значні ризики і труднощі при проведенні збалансованої політики управління грошовими потоками.

Метою даного дослідження є обґрунтування теоретико-методичних основ управління грошовими потоками підприємства, що передбачає визначення змісту поняття грошових потоків, їх видів та класифікацію, а також формулювання методичних підходів до управління грошовими потоками підприємства. Теоретичною основою для проведення дослідження є роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, які вивчали питання управління грошовими потоками підприємства.

В процесі дослідження теоретико-методичних основ управління грошовими потоками підприємства визначено економічний зміст та значення грошових потоків підприємства. В процесі вивчення підходів різних вчених сформульовано власне визначення поняття грошових потоків, яке характеризує їх як надходження і виплата високоліквідних активів підприємства в рамках фінансової, інвестиційної та поточної діяльності підприємства з метою забезпечення безперебійної виробничої, збутової та іншої роботи, що призводить до зміни суми на поточному рахунку в банку і залишку в касі. Також в статті сформульовані методичні підходи до управління грошовими потоками підприємства, які передбачають забезпечення якісного обліку і збору інформації про рух коштів, аналіз попереднього досвіду управління, обґрунтування оптимізаційних заходів, складання платіжного календаря на наступний рік, контроль за реалізацією обґрунтованої політики управління грошовим потоком. Визначено заходи, які спрямовані на збалансування грошового потоку через залучення кредитних коштів, використання лізингу, купівлі, емісії або продажу корпоративних облігацій або інших цінних паперів, зміну політики продажу товарів і послуг.

Ключові слова: грошові потоки, рух коштів, фінансова діяльність, інвестиційна діяльність, поточна діяльність, відтік грошових потоків, приплив грошових потоків.

Аннотация. Эффективное управление денежными потоками предприятия обеспечивает прогнозируемую деятельность в современной организации. Вопрос обеспечения сбалансированности и синхронности оттока и притока денежных средств и их эквивалентов является важным для любого предприятия. Актуальность исследования значительно повышается в условиях сложных экономических процессов, которые создают значительные риски и трудности при проведении сбалансированной политики управления денежными потоками.

Целью данного исследования является обоснование теоретико-методических основ управления денежными потоками предприятия, предусматривающий определение содержания понятия денежных потоков, их видов и классификации, а также формулировка методических подходов к управлению денежными потоками предприятия. Теоретической основой для проведения исследования являются работы отечественных и зарубежных ученых, изучавших вопросы управления денежными потоками предприятия.

В процессе исследования теоретико-методических основ управления денежными потоками предприятия определено экономическое содержание и значение денежных потоков предприятия. В процессе изучения подходов различных ученых сформулировано собственное определение понятия денежных потоков, которое характеризует их как поступления и выплата высоколиквидных активов предприятия в рамках финансовой, инвестиционной и текущей деятельности предприятия с целью обеспечения бесперебойной производственной, сбытовой и другой работы, что приводит к изменению суммы на текущем счете в банке и остатка в кассе. Также в статье сформулированы методические подходы к управлению денежными потоками предприятия, предусматривающие обеспечение качественного учета и сбора информации о движении средств, анализ предыдущего опыта управления, обоснование оптимизационных мероприятий, составление платежного календаря на следующий год, контроль за реализацией обоснованной политики управления денежным потоком. Определены меры, направленные на сбалансирование денежного потока через привлечение кредитных средств, использования лизинга, покупки, эмиссии или продажи корпоративных облигаций или других ценных бумаг, изменение политики продаж товаров и услуг.

Ключевые слова: денежные потоки, движение средств, финансовая деятельность, инвестиционная деятельность, текущая деятельность, отток денежных потоков, приток денежных потоков.

Problem statement. Any enterprise that conducts financial and economic activity, carries out various payments and receives funds from other enterprises or individuals. In this context, it is important to ensure balancing and synchronization of outflow and inflow of cash and their equivalents. The lack of qualitative management of cash flows can lead to a loss of solvency, and hence the deterioration of the image and business reputation of the enterprise in the market. As a result, an increase in the value of raw materials and materials will occur, reduce the motivation of employees, an increase in interest charges for attracted credit funds.

The urgency of the study greatly increases in conditions of complex economic processes. If during the previous periods ignoring the scope of cash flow leads to the emergence of undervalued profit, then in the current conditions it can lead to bankruptcy of the enterprise. There is a significant increase in competition in the conditions of slow recovery of demand for main products and services, and then enterprises are much more difficult to provide the same level of expenses in reducing a positive cash flow from the sale of goods, services, works to its clients.

Recent research and publications analysis. To scientists who were studying these issues include such domestic and foreign scientists — Antonov A. P., Bahulova O. V., Blank I. A., Brigham E., Bolkvadze M. E., Buzukova Ye. A., Van Horn J. K., Vasilieva V. A., Gilmyurova M. R., Drozdova Ye. V., Ivanov I., Kazaryan K. V., Kohra T., Kosinyaeva N. S., Kospland T., Kravchenko D. A., Kurkotova N. Yu., Leifer L. A., Leifina AA, Loginova T. V., Medvedeva AA, Olynyk A. A., Ostapova V. V., Petrychenko T. S., Pirogov O. E., Poddrein AM, Rudin E. S., Subcheva V., Tereshchenko O. O., Fedotova M. Yu., Haybullina IV, Chumachenko K. V., Sheremet H. and other. In general, the topic is a finished data, the main definitions

are identified features of the cash flow management process. However, complex economic processes create a need for further search for the most up-to-date tools for increasing the efficiency of cash flow management.

The purpose of the article. The purpose of this study is to substantiate the theoretical and methodological principles of management of cash flows of the enterprise, which provides for the determination of the content of the concept of cash flows, their types and classification, as well as the formulation of methodological approaches to the management of cash flows of the enterprise. The theoretical basis for conducting research is the work of domestic and foreign scientists who studied the issue of managing the cash flows of the enterprise.

Presentation of research material and its main results. Effective cash flow management provides predict activities in a modern organization. The question of synchronization of outflow and inflow of funds is important for any enterprise. Modern economic conditions create significant risks and difficulties in conducting a balanced cash flow management policy. However, before moving directly to the practical study and analysis of cash flow management at a specific enterprise, it is necessary to figure out the essence of this concept.

Table 1. Presentations of the cash flow. Part of the authors identifies this concept directly with the change of highly liquid assets — usually funds and their equivalents. Of course, the process of cash movement leads to a change in cash in the cash desk and the amount on the settlement accounts of the enterprise in a commercial bank, but the change in highly liquid assets may also occur if the funds, for example, stolen, disappeared or arrested. Therefore, it is necessary to agree with the approach of those authors who believe that the cash flow represents the receipt and spending of highly liquid assets.

Table 1

The essence of the concept of “cash flows” in economic literature

Author	The essence of the definition
Blank I. A. [2, p. 130]	A set of distributed intervals of the considered period of revenues and payments of cash generated by economic activity, the movement of which is related to the factors of time, risk and liquidity.
Bocharov V.V. [3, p. 11]	The movement of cash, which goes to zero, as a negative result from one of the types of economic activity of the enterprise must be compensated positive from another. Otherwise, the company may become bankrupt.
Subcheva V., [8, p. 44]	The difference between received and paid organization funds for a certain period of time.
Antonov A.P. [1, p. 17]	Quantitative changes in a certain time interval of a highly liquid asset organization.
Oleinik A.A. [7, p.134]	This is aimed movement of the cash funds for a certain period of time in cash and non-cash forms, which is generated as a result of the implementation of the current, investment and financial activity of the enterprise.
Podergovin A. M. [10, p. 57]	A set consistently distributed in the time of events that are associated with a separate and logically completed fact of changing the owner of funds in connection with the implementation of contractual obligations between economic agents.
Tereshchenko O.O. [9, p. 181–186]	Is an internal source of financial stabilization of the enterprise due to increasing its incoming and reduction of output cash flows that are directed to increased solvency.
E. Brickham [4, c. 425]	Are actual net cash entering firm (or spent it) for some specified period
J. K. Van Horn [6, p. 181–182]	Movement of cash that has a continuous character is considered that the notion of cash flows can be interpreted differently depending on the tasks of analysis. Cash and cash flows are viewed as cash or working reversible capital

Another point of view on a cash flow determines it as a difference between the cash received and paid by the organization, but we believe that such a definition is more suitable for the determination of net cash flows, and not cash flows as a whole. Thus, separate operations (for example, payment of raw materials and materials) lead to the formation of cash flows, but it does not talk about the difference between the materials obtained and sold goods.

Having studied the definition, you can formulate its own opinion on the essence of the concept of “cash flows”. We believe that it is best to identify this concept with the receipts and payments of money and their equivalents, as these words are related to the process of movement. Thus, cash flows are the receipt and payment of highly liquid assets of the enterprise within the framework of financial, investment and current activities of the enterprise in order to ensure uninterrupted production, sales and other work, which lead to a change in the amount on the current account in the bank and the balance in the box office.

There is a large number of other classification features that share cash flows on different types. The use of a particular classification depends on analytical needs. Table 2. The most important classification of cash flows, which underlies the direct method of accounting and analysis, is presented.

Such a classification is universal, that is, used both in domestic accounting standards and in international standards, as well as in the standards of other national accounting systems. Such a classification involves the division of cash flow to flow from current, investment and financial activity.

The operating flow is usually formed by payments and receipts in the process of daily operations carried out by the company. Usually this is an activity that is connected with the main direction of the functioning of the enterprise. For example, here is the production of goods, works, provision of services. Accordingly, the current activity includes obtaining funds from customers for these goods, works and services, paying, which is involved in their provision, buying materials and raw materials from suppliers and so on.

Cash flows from investment operations are the cash flows of the organization from operations related to the acquisition, creation or retirement of non-current assets. Thus, here includes payments that are related to the acquisition of fixed assets, as well as payments aimed at buying parts to fixed assets. Also, here are long-term financial investments of the enterprise. The organization can sell part of its fixed assets, in this case, a positive cash flow from investment activity will be formed. This situation is undesirable, since it leads to a decrease in the production potential of the enterprise. However, such a measure makes sense, if

Table 2

Sources of revenues and directions of cash flow at the enterprise by type of activity

Activity	Cash receipts	Cash outflow
Current activity	<ul style="list-style-type: none"> – sales of products (works, services); – advances received from buyers; – collection of accounts receivable; – targeted financing; – loans and loans; – other revenues. 	<ul style="list-style-type: none"> – payment of suppliers' accounts; – issued advances; – payment of wages; – payments to the budget and extrabudgetary funds; – payment of interest on the loan; – other payments.
Investment activity	<ul style="list-style-type: none"> – realization of fixed assets and objects of unfinished construction; – budget allocations and other targeted funding; – free receipts; – participation in the activities of other enterprises; – other revenues. 	<ul style="list-style-type: none"> – money payments for the acquisition of fixed assets, intangible assets and other long-term assets; – financial investments of a long-term nature; – money reimbursement of advances and loans granted to other parties (except for financial institutions); – other payments.
Financial activity	<ul style="list-style-type: none"> – sale of shares, bonds and other securities; – interest in financial investments; – receipt of foreign exchange operations; – dividends and interest on financial investments; – loans and loans; – other revenues. 	<ul style="list-style-type: none"> – acquisition of shares, bonds and other securities; – money payments to owners for acquiring or repayment of shares of the company; – cash repayment of credit sums; – other payments.

it is expected that in the future, the effectiveness of a certain irreversible asset will be low.

Movement of funds from financial activities is related to operations that lead to changes in the size and composition of equity and debt to enterprise. Typically, financial activities are aimed at ensuring the interests of owners, as well as on balancing cash flow. For example, this may occur by placing free financial resources that have been formed within operating activities or attract additional sources of funding to cover cash ruptures.

The cash flow management policy is a set of positions and methodologies for the development and implementation of managerial decisions in the field of creation and efficient use of cash flows, achieving their balance to ensure financial equilibrium of the enterprise for future periods of time.

An unbalanced cash flow has a number of negative consequences, which significantly increases the relevance of the use of a comprehensive methodology for managing the cash flows of the enterprise (Table 3).

As shown in Table 3, there is a large number of negative consequences of an unbalanced cash flow, and it is undesirable as a surplus and a shortage of cash flow.

Therefore, it is important to follow such stages of management of cash flows of the enterprise (Figure 1). The cash flow management includes its accounting, analysis, planning, optimization, traffic control. Cash flow report is the main source of information for analysis.

Analysis of cash flow efficiency involves the use:

- dialectical method for studying economic phenomena in dynamics;
- historical method for assessing the state and trends in the development of cash flows;
- General scientific methods of knowledge for economic research: observation, comparison, methods of logical and dynamic modeling, factor analysis. When conducting the analysis of cash flows, methods of statistical analysis, grouping, comparison, index, coefficient and factor analysis are used.

Table 3

Negative effects of unbalanced cash flow

Cash flow surplus	Cash flow deficit
<ul style="list-style-type: none"> – the real value of temporarily unused funds from inflation will be lost; – the potential income from the unused part of monetary assets in the field of short-term investment will be omitted; – the level of profitability of assets and equity capital will be reduced. 	<ul style="list-style-type: none"> – a decrease in liquidity and level of solvency of the enterprise will take place; – an overdue payable arrears to suppliers of raw materials and materials will increase; – delays in paying salaries; – increase in the duration of the financial cycle; – Reducing the profitability of the use of equity and assets of the enterprise.

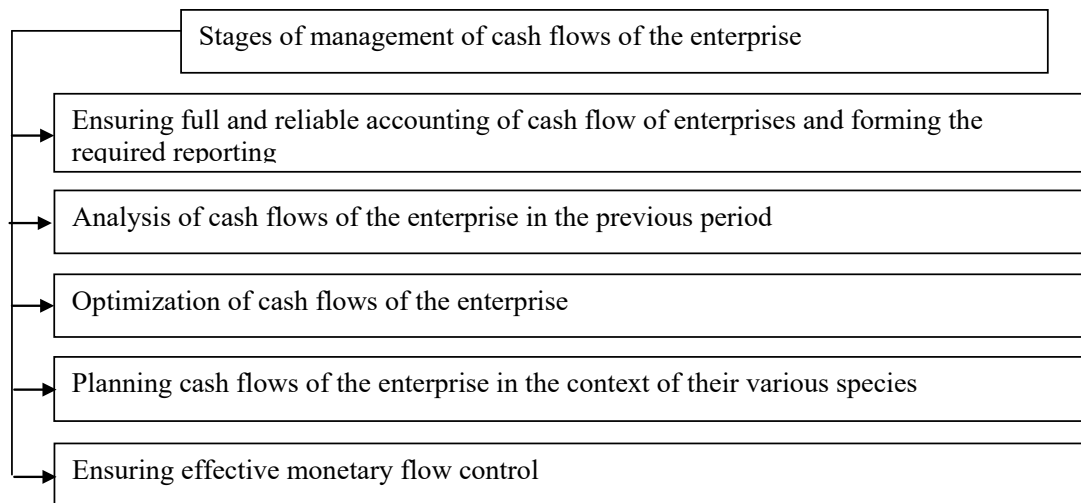


Fig. 1. The main stages of management of cash flows of the enterprise

Source: composed by the author by material [11, p. 202]

After analysis, you can go directly to cash flows. Planning cash flows helps the financial manager to determine sources of funds and evaluate their use, as well as identify the expected cash flows, and hence the prospects of growth of organization and its future financial needs. The basic document in the planning process is a payment calendar — a tool for operational planning of financial activity of the enterprise. It is developed for a period to one year with a monthly breakdown of future revenues and payments. Cash traffic plan is an integral part of financial planning at the enterprise.

One way or another methodology of the forecast is built in the next pronouncement:

- forecast of capital by periods, removal of cash by periods;
- Calculation of pure cash flow by periods, determination of the overall need for short-term financing in subperiods.

Operative financial planning includes the following elements:

- calculation of cash flows based on payment of payment funds at the beginning of the period;
- maintenance of the current balance of cash receipts and payments by planning payments by months;
- calculation of volumes of external financing and definance;
- Calculation of liquidity reserves to determine the desired stock of payment funds at the end of the period.

The plan should only include real receipts and expenses scheduled for each particular period. This should be actually paid money, rather than a commitment that adopted by enterprises now, in order to pay behind them in the future.

If in the process of analysis revealed defects in cash flow management policies, it is necessary to make appropriate adjustments, which will increase the efficiency of the flow of funds of the enterprise. It is important to determine the positive or negative cash flow from each species.

Optimal is the formation of a positive cash flow from the main activity of the enterprise, that is, from current activities, and investing attracted funds in fixed assets to provide development, as well as the placement of funds in financial instruments for obtaining additional financial income. Of course, in practice, the situation is not always optimal, so different values of indicators are talking about different levels of imbalance in cash flow management policies.

The process of optimizing cash flows is presented in Figure 2.

In the course of the cash flow of the enterprise, free funds should be directed to its own activities for its intensification. In the event that such activities are ineffective, various financial instruments, such as promotions, bonds, bank products and others should be used. In the opposite case, that is, with a shortage of funds, it is desirable to attract external sources of funding, and in case of limiting access to the capital market or loans, internal reserves should be used. For example, such a reserve may be a part of fixed assets.

Conclusion. Thus, in the course of the study of theoretical and methodological bases of management of cash flows of the enterprise, the following conclusions are formulated:

- The economic content and value of the cash flows of the enterprise are determined. In the process of studying the approaches of various scholars, the proper definition of cash flows is formulated — it

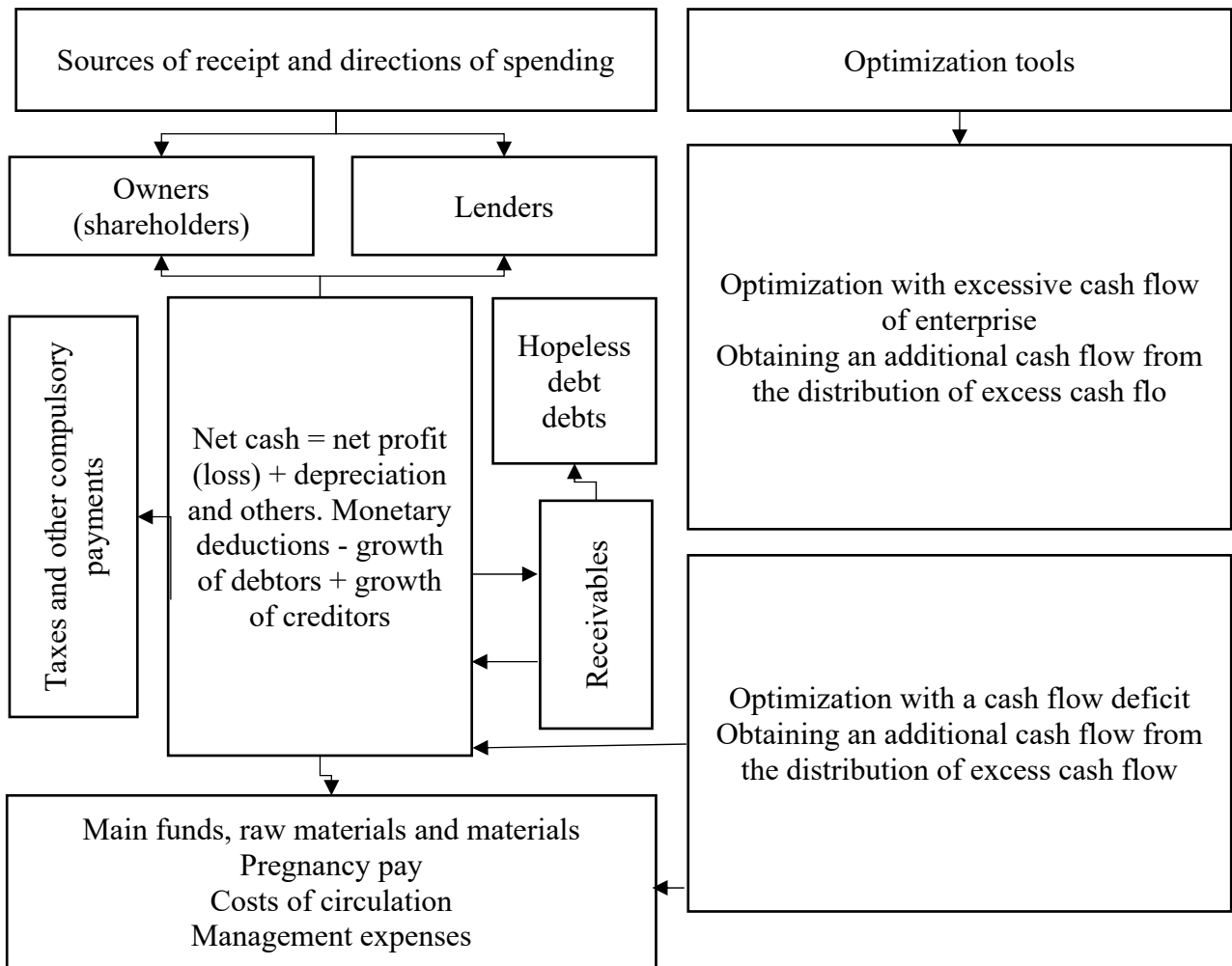


Fig. 2. Scheme of optimization of cash flows in the management of management [12, p. 31]

is the receipt and payment of highly liquid assets of the enterprise within the framework of financial, investment and current activities of the enterprise in order to ensure uninterrupted industrial, marketing and other work, which leads to a change in the current account in the bank and the balance in the box office;

- Methodological approaches to management of cash flows of the enterprise are formulated. In the process of implementing cash flow management policy, such steps should be carried out as a provision of

quality accounting and collection of information on funds, analysis of preliminary management experience, substantiation of optimization measures, drawing up a payment calendar for the next year, control over the implementation of a substantiated cash flow management policy. It is determined that there are a large number of measures aimed at balancing cash flow, such as leasing, use of leasing, buying, emission or sale of corporate bonds or other securities, changing the policy of selling goods and services.

References

1. Antonov A. P. (2017). Denest Tolls: Descriptions of Suse Published. Innovated science. No. 1–1. P. 14–18.
2. Blank I. A. (2013). Management of Denest Flows. Kiev: Nick. Center. 752 p.
3. Bocharov V. V. (2008). Management of daily flows of enterprises. Ivanovo. 192 p.
4. Brigham E. (1997). Fundamentals of Financial Management. E. Brigham; PER. with English. Kiev: Youth, 1000 p.
5. Buzukov E. A. (2016). Analysis of assortment and stability Sale with use of ABC and XYZ-Analysis. Management of sales. No.3. P. 160–179.

6. Van Horn J. K. (1999). Basics of Financial Management / J. K. Van Horn; PER. with English; GL. roar. Series Ya. V. Sokolov. M.: Finance and Statistics. 800 p.
7. Oleinik, A. A. (2015). Suse and Economic Content of Denest Flowers Organizations. Moving socio-economic aspects of regional economics. P. 131–135.
8. Subscheva, V., Ivanov, I. (2016). Deneville streams Organizations: Resulting factors. Problems and perspectives Development of science in Russia and peace. P. 38–45.
9. Tereshchenko, O. (2003). Financial activity of business entities: teaching. Manual. Kiev: KNEU. 554 p.
10. Financial Management: Tutorial (2005). Ker. the count Avt. and sciences. ed. Prof. A. M. Poddierin. Kiev: KNEU. 535 p.
11. Chumachenko K. V., Baigulova O. V. (2017). Process of Management of Denest Flows Organizations. Soviet skel-ton. No.3 (6). P. 202–205.
12. Sheremet A. D. (2001). Method of Financo Analysis. Moscow: Infra. 208 p.

Література

1. Антонов А. П., Денежный поток: описание сущности понятия. Инновационная наука. 2017. № 1–1. С. 14–18.
2. Бланк И. А. Управление денежными потоками. Киев: Ника-Центр, 2013. 752 с.
3. Бочаров В. В. Управление денежными потоками предприятия. Иваново, 2008. 192 с.
4. Бригхем С. Основы финансового менеджменту. Київ: Молодь, 1997. 1000 с.
5. Бузукова Е. А. Анализ ассортимента и стабильности продаж с использованием ABC- и XYZ- анализа. Управление продажами. 2016. № 3. С. 160–179.
6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. Москва: Финансы и статистика, 1999. 800 с.
7. Олейник А. А. Сущность и экономическое содержание денежных потоков организации. Современные социально-экономические аспекты развития региональной экономики. 2015. С. 131–135.
8. Субочева В., Иванов И., Денежные потоки организации: исследование сущности и влияющих факторов. Проблемы и перспективы развития науки в России и мире. 2016. С. 38–45.
9. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник // О. О. Терещенко. Київ: КНЕУ, 2003. 554 с.
10. Фінансовий менеджмент: підручник // кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. Київ: КНЕУ, 2005. 535 с.
11. Чумаченко К. В., Байгулова О. В., Процесс управления денежными потоками организации / К. В. Чумаченко, О. В. Байгулова. Вестник современных исследований. 2017. № 3 (6). С. 202–205.
12. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа. Москва: ИНФРА-М, 2001. 208 с.

Артем'єва Оксана Олександрівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університет державної фіскальної служби України

Артемьева Оксана Александровна
кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета
Университет государственной фискальной службы Украины
Artemieva Oksana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting
University of State Fiscal Service of Ukraine

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7108

**ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК
ДЕФІБЛІРЯТОР ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**
**ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ КАК
ДЕФИБЛИРЯТОР ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**
**MORTGAGE LENDING AS A DEFIBLIATOR
OF THE ECONOMY OF UKRAINE**

Анотація. В статті розглянуто сучасний стан та особливості розвитку іпотечного кредитування в Україні, визначено його вплив на стимулювання ринку будівництва. Наведено співвідношення іпотеки до валового внутрішнього продукту в розрізі країн та проаналізовано переваги і недоліки іпотечного кредитування на первинному та вторинному ринку нерухомості.

Окреслено фактори, що впливають на формування середньої відсоткової ставки за іпотечними кредитами, а саме: стабільна економічна ситуація в країні, низька облікова ставка НБУ, високий рівень платоспроможності населення, захищеність прав кредиторів та прозорі умови іпотечного законодавства, однак в статті визначено, що жодна з наведених вище умов не забезпечена в Україні належним чином.

В ретроспективі розглянуто та проаналізовано державні програми щодо ліберизації іпотечного кредитування в Україні з точки зору нормативно-правового забезпечення та умов їх реалізації та виявлено, що не дивлячись на значну кількість запропонованих державою пільгових умов та преференцій, фінансування на їх впровадження не передбачено Державним бюджетом.

Встановлено, що умови кредитування різними банками в рамках впровадження програми «Доступна іпотека 7%» та їх реальні кредитні продукти відрізняються від умов, які декларуються державою та Фондом розвитку підприємництва.

Встановлено, що рух в напрямку підтримки населення зниженою іпотечною ставкою під 7% річних є вірним та матиме попит серед населення, але існують певні сумніви стосовно реального функціонування цих програм, оскільки реалізація ініціативи напряму залежить від державного фінансування.

Підсумовано, що державна програма «Доступна іпотека 7%» не призведе до різкого зростання виданих кредитів, проте навіть невеликий обсяг додаткового фінансування однозначно пожвавить будівельний ринок. Виявлено, що проблема іпотечного кредитування не в процентній ставці, оскільки банки не поспішають збільшувати свої кредитні портфелі через високі резерви Національного банку України і постійне зростання вимог до капіталу, а кредитори продовжують мати слабкий захист на законодавчому рівні.

Ключові слова: іпотека, іпотечний кредит, доступне житло, первинний та вторинний ринок, облікова ставка НБУ, відсоткова ставка.

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние и особенности развития ипотечного кредитования в Украине, определено его влияние на стимулирование рынка строительства. Приведены соотношения ипотеки к валовому внутреннему продукту в разрезе стран, а также проанализированы преимущества и недостатки ипотечного кредитования на первичном и вторичном рынке недвижимости.

Определены факторы, влияющие на формирование средней процентной ставки по ипотечным кредитам, а именно: стабильная экономическая ситуация в стране, низкая учетная ставка НБУ, высокий уровень платежеспособности населения, защищенность прав кредиторов и прозрачные условия ипотечного законодательства, однако в статье определено, что ни одно из приведенных выше условий не обеспечено в Украине должным образом.

В ретроспективе рассмотрены и проанализированы государственные программы по либеризации ипотечного кредитования в Украине с точки зрения нормативно-правового обеспечения и условий их реализации и выявлено, что несмотря на значительное количество предложенных государством льготных условий и преференций, финансирование на их внедрение не предусмотрено Государственным бюджетом.

Установлено, что условия кредитования различными банками в рамках внедрения программы «Доступная ипотека 7%» и их реальные кредитные продукты отличаются от условий, которые декларируются государством и Фондом развития предпринимательства.

Установлено, что движение в направлении поддержки населения пониженной ипотечной ставкой 7% годовых верно и будет пользоваться спросом среди населения, но существуют определенные сомнения относительно реального функционирования этих программ, поскольку реализация инициатив напрямую зависит от государственного финансирования.

При подведении итогов определено, что государственная программа «Доступная ипотека 7%» не приведет к резкому росту выданных кредитов, однако даже небольшой объем дополнительного финансирования однозначно оживит строительный рынок. Выявлено, что проблема ипотечного кредитования не в процентной ставке, а банки не спешат увеличивать свои кредитные портфели из-за высоких резервов Национального банка Украины и постоянного роста требований к капиталу, а кредиторы продолжают иметь слабую защиту на законодательном уровне.

Ключевые слова: ипотека, ипотечный кредит, доступное жилье, первичный и вторичный рынок, учетная ставка НБУ, процентная ставка.

Summary. The article deals with the current state and features of the development of mortgage lending in Ukraine, its influence on stimulating the construction market. The ratio of mortgage to gross domestic product in the section of countries is given and the advantages and disadvantages of mortgage lending in the primary and secondary real estate market are analyzed.

The factors influencing the formation of the average interest rate on mortgage loans are outlined, namely: a stable economic situation in the country, low NBU accounting rate, high level of solvency of the population, protecting the rights of creditors and transparent conditions for mortgage legislation, but the article determines that none of the above conditions are not provided in Ukraine properly.

The retrospective programs are considered and analyzed by state programs for the liberation of mortgage lending in Ukraine in terms of normative and legal support and conditions of their implementation and revealed that despite the considerable number of preferential conditions and preferences proposed by the state and preferences, funding for their implementation is not provided for by the state budget.

It has been established that the terms of lending to various banks within the framework of the implementation of the program «Available Mortgage 7%» program and their real credit products are different from the conditions declared by the state and the Fund for Entrepreneurship Development.

It has been established that the movement in support of population with a reduced mortgage rate under 7% per annum is true and will have demand among the population, but there are certain doubts about the real functioning of these programs, as the implementation of the initiative of the direction depends on state funding.

It is summarized that the state program «Available Mortgage 7%» will not lead to a sharp increase in loans issued, but even a small amount of additional funding will unequivocally revitalize the construction market. It was found that the problem of mortgage lending is not in a percentage rate, and banks are in no hurry to increase their loan portfolios due to high reserves of the National Bank of Ukraine and a constant growth of capital requirements, and lenders continue to have weak protection at the legislative level.

Key words: mortgage, mortgage loan, affordable housing, primary and secondary market, NBU accounting rate, interest rate.

Постановка проблеми. Українська економіка зростає надто повільними темпами, що відстають від загальносвітових. Це заважає нашій державі реалізувати свій потенціал, а українцям — підвищити рівень свого життя, тому економіці потрібен струс, поштовх, що матиме швидкий позитивний ефект, який одразу відчує країна і кожен її громадянин. Один з перевірених і безвідмовних інструментів — це іпотека.

На сучасному рівні розвитку банківських продуктів, все більшої актуальності набирають послуги кредитування, однак іпотечне кредитування користується не досить великим попитом.

За результатами спільного дослідження НАБУ та USAID щодо іпотечного кредитування, 33% підприємців звертаються за позикою до друзів або родичів, така ж частка бізнесменів зв'язується з банком, із яким уже співпрацює, звертаються до колег чи знайомих, в якому банку взяти кредит, усього 10%, а от дізнаються про умови за кредитами в популярних банках — 13% опитаних. Отже, більша частка українців — домашніх господарств і підприємців у контексті кредитування звертається не лише до банків через низку причин [1].

Відсутність активного іпотечного кредитування пов'язана з низкою чинників. Поперше, високі проценти за іпотечними кредитами роблять іпотеку малодоступною, що призводить до низького попиту на іпотечне кредитування та, як наслідок, перекриває грошовий потік до сфери будівництва, яка є однією з рушійних сфер української економіки. Подруге, банки встановлюють достатньо високі вимоги до позичальників, що значно обмежує коло осіб, які могли б отримати іпотечний кредит. Для отримання кредиту під іпотеку позичальник зобов'язаний підтвердити офіційний дохід вище середнього, бути готовим викласти до 30% першого внеску та мати поручителя.

Досліджуючи проблеми іпотечного кредитування, варто зазначити, що в сучасних умовах розвиток іпотечного кредитування стає в Україні надзвичайно важливим завданням подальшого здійснення кредитно-банківської реформи. Іпотечний кредит є самостійним інститутом сучасної економіки, водночас, він сприяє виникненню і розвитку інших складників ринкової інфраструктури [2].

Досвід розвинутих держав свідчить, що інвестування в житлову нерухомість має позитивний вплив на макроекономічну ситуацію в країні, сприяє зростанню ВВП і є важливим рушієм розвитку економіки. Іпотека може виконати роль дефібрилятора, чий розряд запустить механізм фінансування, реформування та активізації української економіки.

Ключовими умовами для залучення кредитних ресурсів у сферу іпотечного кредитування України є створення в країні сприятливої економічної та політичної ситуації, розроблення необхідної законодавчо-нормативної бази та підвищення рівня добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем іпотечного кредитування присвятили публікації такі дослідники як: Діденко С. [5], Килимник Л. [4], Коробкова О. [1], Михальчук Н. [7], Шевченко К. [6] та ін. Проте, як засвідчує огляд фахових джерел, є ще низка невирішених питань, які вимагають поглибленого дослідження, оскільки проблематика іпотечного кредитування потребує вивчення у зв'язку з її постійною актуалізацією залежно від етапності економічних циклів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в аналізі сучасного стану та особливостей розвитку іпотечного кредитування в Україні, зокрема переосмислення відомих, а також виявлення та осмислення нових, процесів і тенденцій, що характеризують формування, еволюцію й трансформацію розвитку іпотечного кредитування в умовах стабілізації економіки.

Викладення основного матеріалу. Іпотечне кредитування — один з найцікавіших для банків сегментів кредитування. Це малоризиковий, високодиверсифікований портфель, який дає стабільний відсотковий дохід на дуже значному часовому проміжку. З цієї точки зору кредитування житла чи не найкраще з можливих вкладень капіталу і позикових коштів.

Іпотечне кредитування може стимулювати нове будівництво, адже воно дозволяє молодій родині вже сьогодні купити житло, і сплачувати за нього поступово. На відміну від України, де ринок нерухомості розвивається не завдяки, а всупереч іпотеці, в країнах Європи та США саме цей інструмент його стимулює.

За даними Державної іпотечної установи, нині в черзі на отримання житла в Україні перебувають майже 800 тис сімей, мають гостру потребу у житлі більше 60% тимчасово переміщених осіб. Щорічний додатковий попит населення на житло становить 81,7 млрд. грн, тоді як фінансові можливості придбати житло без кредитів мають менше 10% домогосподарств. Необхідні капіталовкладення в заміну застарілого житлового фонду становлять 500 млрд. грн.

Для порівняння: рівень забезпеченості житловою площею жителя України — 23 м²; Чехії — 28,7 м²; Іспанії — 33 м²; Нідерландів — 41 м²; Німеччини — 43 м²; Великої Британії — 44 м²; Данії — 51,4 м². Рівень вакантності (вільного) житла в Україні — 2,77%, в Європі — 9,1% [3].

Л. Килимник [4] вважає, що ринок будівництва житла з використанням іпотечних механізмів може витягнути всю економіку України з того важкого стану, в якому вона знаходиться вже багато років. В економіці є таке поняття, як фінансовий мультиплікатор — коли одна гривня, вкладена в економіку дає приріст валового внутрішнього продукту, а будівництво відноситься до однієї з галузей із найбільшим мультиплікатором. За оцінками економістів, ВВП приростає на 4–8 грн на кожну вкладену гривню в будівництво, а кожна проінвестована гривня в будівництво житла дає пожвавлення в багатьох інших галузях.

Співвідношення іпотеки до ВВП у 2020 р. в розрізі країн наведено на рис. 1.

З рис. 1 видно, що обсяг іпотеки до ВВП України в 2020 р. є вкрай низьким та становить 0,7%. Для порівняння, у Туреччині — це 5% ВВП, у Угорщині — 8%, у Польщі — 20%, а у Чехії — майже 25%, тобто для України є можливість розвивати цей напрям.

Голова НБУ К. Шевченко [6] заявив про збільшення іпотеки до ВВП з поточних 0,7% в 2020 р. до 2% в 2021 р. Але, слід врахувати, що основним двигуном зростання іпотеки є кредитування первинного ринку нерухомості, який здійснює суттєвий вплив на збільшення ВВП країни. Однак, на жаль, банки більш охоче кредитують вторинний ринок, зважаючи на ризики первинного ринку.

На сьогоднішній день на первинному ринку за допомогою іпотеки укладається не більше 3% договорів. Пул банків, що кредитують первинний ринок, дуже незначний: всього лише 7 банків користують-

ся активними іпотечними програмами, в 2010 р. таких банків було 16, а на початку 2008 р. (ще до кризи) з 175 діючих банків, іпотеку пропонували понад 70%.

За різними оцінками кількість квартир, придбаних на «первинці» за допомогою іпотеки, досягав тоді 25–30% від загальної кількості проданого житла від забудовників. Втім, якщо у 2005–2008 рр., згідно з даними забудовників, попит на житло в новобудовах перевищував пропозицію мінімум на 40–50%, то в 2021 р. все навпаки — пропозиція на 30% перевищує існуючий попит [7].

Згідно з вимогами НБУ, банки несуть непомірні витрати на формування резервів у розмірі 13,5% від суми виданих кредитів на купівлю житла, яке будується. Таким чином, практично паралізується кредитування населення на купівлю нерухомості на первинному ринку.

На розвиток іпотеки на первинному ринку може зробити істотний вплив прийняття трьох важливих законів: про захист прав інвесторів, про вирішення проблеми довгобудів і страхування ризиків. На нашу думку, ці нормативні документи дозволять значно знизити ризики для покупки житла у забудовників на етапі будівництва і підвищити привабливість кредитування на первинному ринку.

За даними НБУ в 2020 р. банки видали іпотечних кредитів на суму 3,8 млрд. грн, що на 36% більше порівняно з 2019 р, а в лютому 2021 р. на суму 457,9 млн. грн, що на 40% більше, ніж було в січні.

Слід зазначити, що ринок іпотечного кредитування є дуже концентрованим, оскільки майже

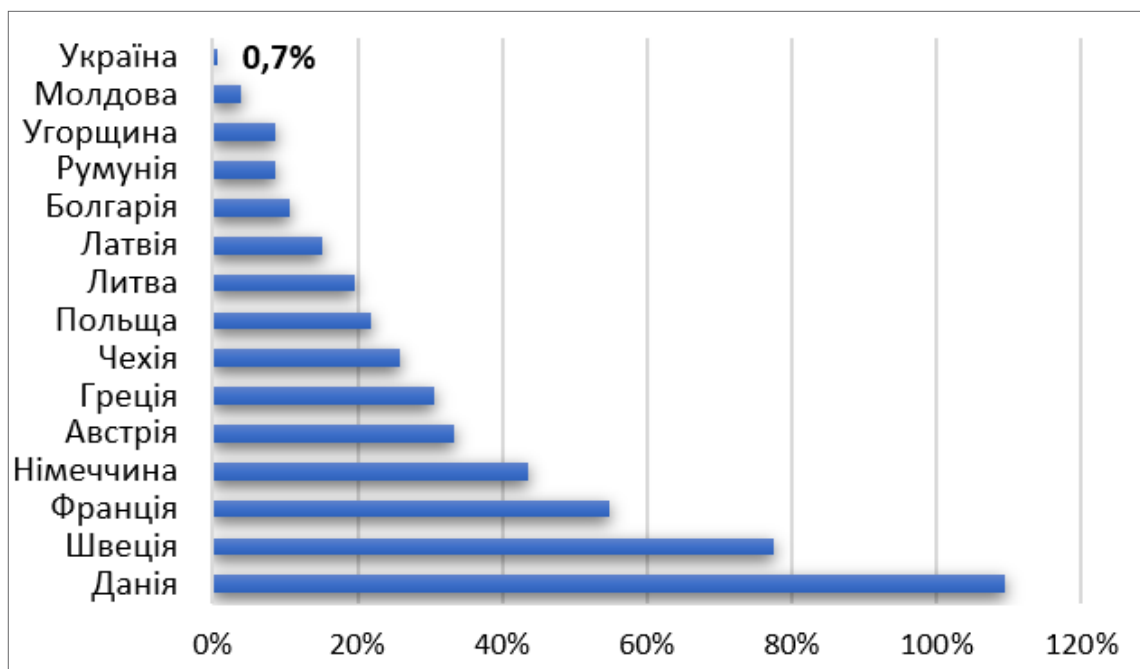


Рис. 1. Співвідношення іпотеки до ВВП у 2020 р. в розрізі країн [5]

88% нових угод (3,3 млрд. грн) за 2020 р. уклали п'ять банків. Також, зріс середній розмір кредиту на купівлю житла: якщо у 2019 р. він становив близько 516 тис грн, у 2020 р. — 663 тис грн, у 2021 р. — 742 ти грн.

Варто врахувати, що вторинний ринок продовжує суттєво переважати за кількістю й за обсягом кредитування, бо частка укладених іпотечних договорів на купівлю житла на вторинному ринку у 2020 р. становила близько 85% за обсягом від усіх нових видач. Протягом 2020 р. середньозважена ефективна відсоткова ставка за новими іпотечними кредитами знизилася: у грудні 2020 р. середня ставка іпотечного кредиту на вторинному ринку становила 14% (у грудні 2019 р. — 20,6%), на первинному — 16,9% (у грудні 2019 р. — 21,5%), а у лютому 2021 р. відсоткові ставки навпаки зросли на первинному ринку до 17,1% (в січні 15,9%), на вторинному ринку до 13,9% (у січні — 13,8%).

Водночас, у 2020 р. близько 38% іпотеки укладемо з фіксованою відсотковою ставкою (у 2019 р. — понад 70% нової іпотеки).

У регіональному розрізі найбільше іпотечних кредитів у 2020 р. видано в місті Києві — 1,5 тис. договорів на загальну суму 1,4 млрд. грн (37% від загальної суми). В Київській області — 646 договорів на 605 млн. грн (16% від загальної суми), у Харківській області — 617 договорів на 296 млн. грн (8% від загальної суми), у Львівській області — 345 договорів на 240 млн. грн та в Дніпропетровській області — 388 договорів на 192,6 млн. грн [8].

Умови щодо видачі іпотечних кредитів в Україні в розрізі банків в 2020 р. наведено в табл. 1.

Таким чином, за даними НБУ середня відсоткова ставка за новими іпотечними кредитами за 2020 р. впала близько на чверть — з 20,6% до 14% на вторинному та з 21,5% до 16,9% на первинному ринку нерухомості. Класична іпотека без відшкодувань держави має тенденцію на здешевлення, стає вигіднішою з кожним місяцем, але все ще недоступна для широких верств населення і через високу відсоткову ставку загалом залишається вкрай не вигідною для споживача [10].

У розвинених країнах вартість іпотеки коливається в межах 3–7% річних. Наприклад, у США

Таблиця 1

Ринок іпотечних кредитів в Україні в розрізі банків в 2020 р.

Банк	Ринок	Макс. строк, міс.	Мін. аванс	Відсоткові ставки, %	Ра- зова комі- сія, %	Страхування, %		Річна процентна ставка, %
						нерухо- мості	заста- ви	
Глобус банк	Первинний	240	20%	15,99% — 1 рік 19,99% — з другого року	1,99	0,5	0,3	22,8
	Вторинний							
Ощадбанк	Первинний	240	20%	15,5	0,99	0,65	0,3	18,4
	Вторинний	120	30%	9,99	0,99	0,65	0,3	12,7
Укргазбанк	Первинний	240	20% ФО, 30% ФОП	8,8% — 1 рік UIDR 12 М + 4% з 2 року	0,99	0,7	0,25	15,9
	Вторинний							
ПриватБанк	Первинний	240	25%	9,9% — 1 рік UIDR 12 М + 4% з 2 року	1	0,5% разова	0,5	14,8
	Вторинний							
Кредобанк	Вторинний	240	20%	11% — 1 рік, 13% — 2 рік, 15% — 3 рік, UIDR 3М + 4% з 4 року	-	0,60	0,3	14,8
			40%	10% — 1 рік, 12% — 2 рік, 14% — 3 рік, UIDR 3М + 3,5% з 4 року				14,3
Кредіт Агрікол	Вторинний	240	50%	UIDR 12 М + 1,79%	1	-	0,3	12,8
Правексбанк	Вторинний	240	40%	9,99% — 1–5 роки, UIDR 12 М + 3% з 6 року	2,99	0	0,3	12,5
			30	9,99% — 1–5 роки, UIDR 12 М + 3% з 6 року	1	0,5	0,3	14,7

Джерело: складено за [9]

кредит на житло можна отримати за ставкою 6–7%, у Польщі вона найчастіше не перевищує 4% річних. Найнижчі ставки за іпотекою серед європейських країн - у Фінляндії (1,47% річних), Швеції (1,85%), Німеччині (1,89%), Словаччині (1,92%) і Люксембурзі (1,92%). Найвищі за європейськими мірками — в Угорщині (5,85%), Хорватії (5,39%), Болгарії (4,85%), Греції (4,35%) і на Кіпрі (4,14%). Навіть у Росії ставки набагато менші за українські, — мінімальна ставка там перебуває на рівні 7,6%, а деякі позичальники можуть взяти кредит на житло за пільговою ставкою від 5% [11].

В цілому на відсоток по іпотеці впливає безліч факторів, серед яких особливу увагу звертають увагу на рівень прибутковості активів банку, відсоток за обов'язкове резервування та облікову ставку, адже розмір процентної ставки по кредиту безпосередньо залежить від облікової ставки НБУ. Варто зазначити, що НБУ прийняв рішення підвищити з 05.03.2021 р. облікову ставку із 6,0% до 6,5% річних, а з 16.04.2021 р. із 6,5% до 7,5%, що відбулося вперше з квітня 2019 р. Такий крок НБУ спрямований на поступове сповільнення інфляції в другому півріччі 2021 р. та повернення її до 5% уже в першому півріччі 2022 р. (у першому півріччі 2021 р. вона становила 5,9%) [12].

У лютому 2021 р. середньозважена ефективна процентна ставка за новими іпотечними кредитами виросла і становила 13,9% на вторинному і 17,1% на первинному ринку. Ефективні ставки включають в себе номінальну, а також всі супутні витрати позичальників і розраховуються на весь термін кредиту [13].

Варто зазначити, що в період дії карантину частка угод щодо купівлі нерухомості в Києві виросла на 55%, при цьому іпотеку українці в більшій частині ігнорують, а використовують розстрочку від забудовника (в 2020 р. в порівнянні з 2019 р. частка угод з розстрочкою зросла на 10–12%). Найперспективнішою і вигідною формою на ринку стала форма розстрочки «50% на 50%»: перший внесок становить 50%, решта виплачується рівними частинами. На даний момент ця форма розстрочки найбільш вигідна як для покупця, так і для забудовника, бо з одного боку — це взаємна довіра покупця і девелопера, а з іншого — покупець не залежить від щомісячних платежів.

Ситуація на ринку квартир складається таким чином: 100% оплата квартир — 42%, іпотечні кредити — 3%, розстрочка — 55% [14].

В останні роки уряд та банки створюють нові програми та пропонують дешевші іпотечні кредити (табл. 2), які запускають для того, щоб люди могли купувати недороге житло в кредит, при цьому частина відсотків банкам буде погашати держава.

Крім зазначених програм, поживити ринок нерухомості та дати українським родинам шанс розв'язати квартирне питання мала в 2020 р. пілотна урядова програма «Доступна іпотека під 10%». Але її проблемою було те, що 10% ставка кредиту фіксувалась лише на перший рік договору, в подальшому ж вона була змінною, і залежала від індексу депозитних ставок.

27.01.2021 р. КМУ затвердив «Порядок здешевлення для громадян вартості іпотечних кредитів» [19], розроблений МФУ про доступну іпотеку в межах 7% річних, за якою планується, що держава компенсуватиме банкам частину відсоткової ставки за кредитом, таким чином, що для споживача кредит коштуватиме 7% річних. Зважаючи на те, що реальні ставки за іпотечними кредитами на ринку коливаються у діапазоні 13–25% річних, таке здешевлення виглядає дуже суттєвим.

Наприкінці грудня 2020 р. Мінфін створив ПАТ «Українська фінансова житлова компанія», проте старт іпотеці буде давати Фонд розвитку підприємництва, який займається кредитною програмою «5–7–9%» для малого бізнесу.

На сьогодні видавати іпотеку під 7% можуть 7 банків: три державні — Укргазбанк, ПриватБанк та Ощадбанк, а також Кредобанк, Мегабанк, ОТП Банк та банк «Глобус». Проте, у МФУ не виключають, що до кінця цього року перелік учасників програми розширять до 25 банків.

Але, банки, що беруть участь у державній іпотечній програмі з компенсації ставки до 7% річних, на власний розсуд висувають різні вимоги до позичальників та житла, відмінні від того, що декларує уряд (табл. 3).

Таким чином, програма почала працювати, вже є перші позичальники, що отримали пільгову іпотеку, банки готові видавати кредити з компенсаційною ставкою в 7%, однак тим, хто хоче взяти іпотеку, варто врахувати, що реальні кредитні продукти можуть відрізняються від умов, які декларуються фондом, що і підтверджують дані табл. 3.

Наприклад, у державному Ощадбанку — від «пільгових» 50 кв. м. житла, на які поширюється низька ставка, необхідно відняти площу майна, яке вже є у власності позичальника та членів його сім'ї. Решта площі квартири буде оплачуватися за ставкою банку, яка на поточний момент сягає майже 13%, а за умовами, які озвучив уряд, позичальником може бути громадянин України у віці до 70 років, який не має у власності житла площею понад 50 кв. м.

За умовами Кредобанку, позичальнику відмовлять у пільговій іпотеці за наявності будь-якої

нерухомості у власності, навіть якщо це маленька частка у старій приватизованій квартирі.

В Укргазбанку та банку «Глобус» — для погодження видачі кредиту офіційний дохід позичальника повинен становити не менше 23 тис грн на місяць,

в ОТП банку — понад 50 тис. грн, в залежності від умов.

ПриватБанк, у свою чергу, бере більший початковий внесок, ніж передбачено умовами — 25%, а Кредобанк — 20% замість 15%., а окремі банки

Таблиця 2

Нормативно-правові акти направлені на ліберизацію іпотечного кредитування в Україні

Назва нормативного документа	Умови реалізації заходів
Програма «Часткова компенсація відсоткової ставки кредитів комерційних банків молодим сім'ям та саодиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) та придбання житла». Постанова КМУ від 04.06.2003 р. № 853 [15]	Позичальник (молода сім'я) при сплаті банківського кредиту отримує компенсацію у обсязі облікової ставки НБУ. Максимальний розмір кредиту визначається шляхом множення нормативної площі на розрахункову вартість. Нормативна площа визначається виходячи з норми 21 кв. м загальної площі житла на одного члена сім'ї та додатково 20 кв. м на сім'ю. Строк кредитування- 5 років. <i>На теперішній час нові угоди за даною програмою не укладаються. Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву супроводжує цю програму у режимі виконання зобов'язань по договорам, укладеним до 2009 р. під час дії Програми.</i>
Порядок здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов. Постанова КМУ від 25.04.2012 р. № 343 [16]	Надання кредиту в гривнях; строк кредитування — до 15 років; процентна ставка не перевищує 16% річних; обов'язковий власний внесок позичальника не перевищує 25% вартості житла, щомісячний платіж за кредитним договором не повинен перевищувати 50% сукупного середньомісячного доходу сім'ї. Нормативна площа житла визначається виходячи з розрахунку 40 кв. м загальної площі на саодинокого громадянина чи сім'ю з двох осіб та 18 кв. м на кожного наступного члена сім'ї, але не більш як 76 кв. м, а для індивідуальних житлових будинків — не більш як 94 кв. м. Учасник програми може отримати іпотечний кредит в банківській установі, при сплаті відсотків за яким йому реально треба буде платити 3% річних, решту компенсує держава.
Державна програма забезпечення молоді житлом на 2013–2023 роки. Постанова КМУ від 24 жовтня 2012 р. № 967 [17]	Кредит надається сім'ям у віці до 35 років, які перебувають у квартирній черзі в міській раді свого міста. Термін кредитування — до 30 років; сума кредитування — до 50% вартості житла; відсоткова ставка — від 7% річних для сімей без дітей і звільнення від сплати відсотків для сімей з однією дитиною і більше; початковий внесок — не менше як 6% вартості житла. Одержувачі державної підтримки можуть отримувати кредит в банку для сплати частини вартості будівництва (придбання) доступного житла. <i>В період з 2015–2021 рр. з державного бюджету України видатки за КПКВК 2751390 «Надання пільгового довгострокового державного кредиту молодим сім'ям та саодиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) та придбання житла» не передбачалися. Фінансування пільгового кредитування молоді здійснюється на теперішній час лише місцевими бюджетами за місцевими житловими програмами.</i>
Порядок надання державної підтримки та забезпечення громадян доступним житлом. Постанова КМУ від 10 жовтня 2018 р. № 819 [18]	Забезпечення доступним житлом здійснюється шляхом надання державної підтримки, яка полягає у сплаті державою: 30% вартості будівництва (придбання) доступного житла та/або надання пільгового іпотечного житлового кредиту; 50% вартості будівництва (придбання) доступного житла та/або пільгового іпотечного житлового кредиту для осіб, на яких поширюється ЗУ «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»; 50% вартості будівництва (придбання) доступного житла та/або пільгового іпотечного житлового кредиту для осіб, на яких поширюється дія Закону України «Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб». Нормативна площа — максимальна площа житла, з розрахунку якої надається державна підтримка, яка становить 21 кв. метр загальної площі житла на одну особу та додатково 10,5 кв. метра на сім'ю. <i>У 2021 р. фінансування укладання нових кредитних договорів за вказаним механізмом не передбачено Державним бюджетом.</i>
Деякі питання здешевлення вартості іпотечних кредитів. Постанова КМУ від 27.01.2021 № 63 [19]	<i>Реалізація постанови на даний час не передбачає додаткових видатків Державного бюджету України, окрім вже передбаченого у 2021 р. фінансування програми «Забезпечення функціонування Фонду розвитку підприємництва» у обсязі 2 млрд. гривень.</i>

Продовження табл. 2

<p>Програма «Доступна іпотека 7%» впроваджується через Фонд розвитку підприємництва шляхом внесення змін до урядових постанов. Порядок здешевлення вартості іпотечних кредитів від 24.01.2020 р. № 28 та порядку використання коштів державного бюджету, передбачених для забезпечення функціонування Фонду розвитку підприємництва від 24.01.2020 р. № 29</p>	<p>Позичальником може стати будь-який повнолітній громадянин держави, вік якого на дату погашення кредиту не повинен перевищувати 70 років. Предмет іпотеки — квартири та індивідуальні житлові будинки (разом із земельною ділянкою) на первинному та вторинному ринку, введені в експлуатацію з 2018 р. Нормативна площа — 50 м² для одного громадянина чи сім'ю з двох осіб, потім додатково 20 м² на кожного наступного члена сім'ї. Загальна площа може перевищувати нормативну на 20%. Максимальна сума іпотеки становитиме 2 млн. грн, а максимальна вартість предмета іпотеки — не більш як 2,5 млн. грн. Строк до 20 років, із мінімальним першим внеском 15% вартості предмету іпотеки. Максимальний розмір комісії за надання та обслуговування кредиту складає 0,5% від суми кредиту та додатково 0,5% річних за гарантії Фонду у випадку використання. Для отримання іпотеки позичальнику достатньо звернутися з пакетом документів у будь-який з банків, які підписали з Фондом розвитку підприємництва договір про участь в програмі.</p>
--	--

Джерело: складено автором за [15–19]

працюють винятково з вторинним ринком нерухомості.

Крім того, в рамках державної іпотечної програми «Доступна іпотека 7%», банки попереджають про необхідність сплатити додаткові платежі при оформленні угоди з купівлі нерухомості. Так, в Укргазбанку передбачено наступні виплати: одноразова комісія — 0,5% від суми кредиту, збір до Пенсійного фонду — 1% від вартості квартири, послуги оці-

нювача — близько 1900 грн; щорічне страхування квартири — 0,26% від її вартості; послуги нотаріуса при оформленні угоди — 10,27 тис грн; держреєстрація — 3086 грн.

В ПриватБанку одноразова комісія за видачу кредиту становить 0,5% від суми, на страхування квартири і життя позичальника щорічно треба витратити ще по 0,5% від вартості квартири і залишку по кредиту, відповідно. Якщо забудовник є

Таблиця 3

Вимоги банків щодо надання іпотечних кредитів за державною програмою «Доступна іпотека 7%»

Умови	% ставка	Сума кредиту	Термін	Власний внесок	Вік позичальника	Примітка
Банк						
Банк «Глобус», Ощадбанк	7%	від 100 тис до 2 млн. грн.	до 20 р.	від 15%	на дату погашення кредиту не перевищує 70 р.	
Укргазбанк	7%	від 50 тис до 2 млн. грн.	до 20 р.	від 15%	на дату погашення кредиту не перевищує 70 р.	
Кредобанк	7%	від 100 тис до 2 млн. грн.	до 20 р.	від 20%	на дату погашення кредиту не перевищує 70 р.	
ПриватБанк	7%	від 100 тис до 2 млн. грн.	до 20 р.	від 25%	на дату погашення кредиту не перевищує 60 р.	
ОТП Банк	7%	від 300 тис до 2 млн. грн.	до 15 р.	від 30%	на дату погашення кредиту не перевищує 60 р.	
Банк «Альянс»	1 р. 9,99% з 2 р. % змінюється	до 70% вартості нерухомості (ліміт 35 млн. грн).	до 15 р.	від 30%	на дату погашення кредиту не перевищує 65 р.	на сайті банку немає розділу з умовами кредитування за даною програмою, лише в розділі новин є інформація, що банк видає такі кредити
Мегабанк	23%, реальна відсоткова ставка – 29,12%	до 70% вартості нерухомості (ліміт 700 тис грн).	до 20 р.	від 30%	на дату погашення кредиту не перевищує 70 р.	

Джерело: складено за даними сайтів банків

фізичною особою і протягом року укладав більше одного договору купівлі-продажу нерухомості, то додатково необхідно покупцю сплатити 5% податку з доходів фізичних осіб.

Додаткові витрати в банку «Глобус» наступні: послуги нотаріуса — 5–8 тис грн, щорічне страхування — 1,3% від вартості квартири, щорічне страхування від нещасного випадку — 1,3% від залишку по кредиту; послуги оцінювача — близько 1 тис грн; збір до Пенсійного фонду — 1% від вартості житла; адміністративний збір — 227 грн [20].

Не дивлячись на позитивні ліберальні умови державної програми «Доступна іпотека 7%», варто оцінити нову ініціативу згідно з ризиками.

За даними НБУ, середня вартість іпотечної квартири складає близько 1,5 млн. грн. В середньому українці брали кредити на 13 років, середньомісячний дохід типового позичальника становить 45 тис. грн (майже \$1600). Згідно з останніми даними Держстату, лише близько 7% українців отримують зарплату понад 25 тис грн, тобто, переважна більшість громадян, які потребують житла або поліпшення житлових умов, не зможуть кваліфікуватися на цю програму через складну процедуру перевірки (*compliance test*) та вимоги до офіційної заробітної плати з чистою кредитною історією [21].

Крім того, залишаються питання щодо вимог до нерухомості, яку можуть купувати українці за цією програмою, бо попри високу зацікавленість громадян у купівлі житла, програмою скористалися лише одиниці. На 01.04.2021 р., тобто за місяць дії програми «Доступна іпотека 7%», банки підписали 59 договорів на 43 млн. грн — загалом за цей період банки отримали 212 заявок з них: узгодили 28% заявок, 6% (12 заявок) — відхилили, щодо решти — триває процес опрацювання [22].

Наступний ризик полягає в тому, що з державного бюджету на компенсацію іпотеки за програмою «Доступна іпотека 7%» фінансування не передбачено, а змінювати бюджет не вдасться, зважаючи величезний бюджетний дефіцит — 5% ВВП.

Кошти під цю програму надходять від передбачених ресурсів на Фонд розвитку підприємництва, тому є ризик, що через деякий час інший уряд може просто скасувати іпотеку під 7%, тоді іпотека стане не пільговою, а реальною і покупцеві доведеться платити банку всі відсотки, а це — $UIRD + 4,5\%$ або $UIRD + 7\%$. Слід зазначити, що клієнт укладає кредитний договір не з урядом, а з банком, а пільгова ставка буде застосовуватися до його іпотеки доти, доки банк буде отримувати відповідне відшкодування з бюджету. Якщо виплати призупиняться або припиняться зовсім, клієнт змушений буде платити за поточними ставками.

Ризиковим для банків є фактор незахищеності прав кредиторів в Україні. Нині банки готові відновити кредитування іпотеки, але хочуть точно знати, якщо позичальники пільгового кредиту не зможуть виконувати свої кредитні зобов'язання, то хто за них сплачуватиме кредит за державною програмою. Крім того, українська судова система теж потребує реформування, бо цими прогалинами користується позичальник і може не платити, чи затримувати передачу застави в разі непогашення.

Висновки. Таким чином, іпотечне кредитування не лише розв'язує край важливу соціальну проблему — забезпечення українців житлом, а й стимулює розвиток банківської сфери, будівельної і численних суміжних галузей та є важливим чинником зростання національного ВВП.

Для повноцінного розвитку іпотеки, крім базового економічного зростання в країні і поліпшення добробуту громадян, необхідно прийняти ряд законів, які б значно знизили ризики для покупців в разі, якщо будівництво з яких-небудь причин не буде завершено та варто провести реформу ДАБІ, яка була б спрямована на створення сприятливого підґрунтя для розвитку будівельного ринку.

Для того, щоб в країні працювала повноцінна іпотека, потрібні чіткі й зрозумілі програми та державні гарантії для всіх учасників угоди: забудовника, банка й позичальника, а в першу чергу — стабільна економіка. Якщо в повному обсязі запрацює прийнята урядом державна програма «Доступна іпотека 7%», це буде реальна допомога як громадянам, що хочуть мати власне житло, так і забудовникам, які готові його зводити.

Однак, попри те, що її уряд впровадив з 01.03.2021 р., ані забудовники, ані банкіри чітко не знають усіх нюансів того, як саме вона працюватиме, адже на сьогодні, дана програма і надалі доопрацьовується, і даний факт ускладнює процес підготовки банків своїх пропозицій.

Крім запровадження державних програм, варто врахувати й інші варіанти пошуку додаткового ресурсу для іпотечного кредитування, але у найближчій перспективі в українських реаліях вони навряд чи спрацюють. Зокрема, в розвинутих країнах половину необхідних коштів для кредитування незабезпечених житлом громадян вдається залучати з ринку іпотечних цінних паперів: громадяни, які мають вільні кошти, фінансують тих, хто не має грошей на житло. Саме широке застосування цих фондів інструментів і робить іпотеку на заході масовою та доступною та суттєво зменшує потребу в асигнуваннях із держбюджетів.

Література

1. Коробкова О. Кредити для бізнесу: як покращити ринок кредитування в Україні. URL: <https://nabu.ua/ua/olena-korobkova-29.html> (дата звернення 01.04.2021).
2. Гарбузова В. С. Сучасний стан та особливості розвитку іпотечного кредитування в Україні. Економіка і суспільство. № 10. 2017. С. 69–74.
3. Іпотека як дефібрилятор для української економіки. URL: <https://finclub.net/ua/priama-mova/ipoteka-ia-defibrilator-dlia-ukrainskoi-ekonomiku.html> (дата звернення 05.04.2021).
4. Килимник Л. Ринок житла з використанням іпотечних механізмів може витягнути всю економіку України. URL: https://propertytimes.com.ua/interviews/lyubomir_kilimnik_arkada_rinok_budivnitstva_zhitla_z_vikoristanyam_ipotechnih_mehanizmv_mozhe_vityagnuti_vsyu_ekonomiku_ukrayini (дата звернення 06.04.2021).
5. Діденко С. Запуск нової іпотечної програми; популізм чи таки буде в Україні житло доступним. URL: <https://ua.news.ua/zapusk-novoj-upotechnoj-programmy-populyzm-uly-zhe-budet-zhyle-dostupnym-v-ukrayne/> (дата звернення 09.04.2021).
6. Шевченко К. Іпотека в Україні має зрости до 2% ВВП. URL: <https://finclub.net/ua/news/shevchenko-ipoteka-v-ukraini-maie-zrosty-do-2protsent-vvp.html> (дата звернення 21.03.2021).
7. Михальчук Н. Кабмін обіцяє іпотеку під 7%: чому попит зросте, але очікувати ажіотажу на ринку не варто. URL: <https://delo.ua/business/ipoteka-pid-7-gravci-rinku-prognozujut-velikij-378703/> (дата звернення 11.04.2021).
8. В Україні подорожчала іпотека: реальні ставки на первинному та вторинному ринку. URL: <https://www.zagorodna.com/uk/statti/v-ukrajini-podorozhchala-ipoteka-realni-stavki-na-pervinnomu-ta-vtorinnomu-rinku.html> (дата звернення 14.04.2021).
9. Харламов П. Запуск іпотеки и застройка на паузе: Что творится на рынке недвижимости. URL: <https://dengi.ua/magazine/bez-mvf/3033588-zapusk-ipoteki-i-zastrojka-na-pauze-cto-tvoritsya-na-rynke-nedvizhimosti> (дата звернення 23.03.2021).
10. Вальд Б. Доступна українська іпотека під 7%: кому, як і коли її можна отримати. URL: <https://ucap.io/dostupna-ukrayinska-ipoteka-komu-yak-i-koly-yiyi-mozhna-otrymaty/> (дата звернення 31.03.2021).
11. Чоргновалов Є. Віддати банку менше: Данія першою у світі запровадила від'ємні ставки за іпотекою. А що в Україні? URL: <https://thepage.ua/ua/real-estate/viddati-banku-menshe-daniya-pershoju-u-sviti-zaprovadila-vidyemni-stavki-za-ipotekoju-a-sho-v-ukrayini> (дата звернення 02.04.2021).
12. Національний банк України підвищив облікову ставку до 7,5%. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-ukrayini-pidvischiv-oblikovu-stavku-do-75> (дата звернення 15.04.2021).
13. Банки опустили кредитні ставки для населення. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/banki-opustili-kreditnye-stavki-naseleniya-1618213362.html/amp> (дата звернення 29.03.2021).
14. Корж А. Украинцы покупают квартиры в рассрочку и игнорируют ипотеку: в чем причина. URL: <https://dengi.ua/realty/2241197-ukraintsy-pokupayut-kvartiry-v-rassrochku-i-ignoriruyut-ipoteku-v-chem-prichina> (дата звернення 03.04.2021).
15. Програма «Часткова компенсація відсоткової ставки кредитів комерційних банків молодим сім'ям та одиноким молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) та придбання житла». Постанова КМУ від 04.06.2003 р. № 853. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/853-2003-%D0%BF#Text> (дата звернення 01.04.2021).
16. Порядок здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, які потребують поліпшення житлових умов. Постанова КМУ від 25.04.2012 р. № 343. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/343-2012-%D0%BF#Text> (дата звернення 03.04.2021).
17. Державна програма забезпечення молоді житлом на 2013–2023 роки. Постанова КМУ від 24 жовтня 2012 р. № 967. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/967-2012-%D0%BF#Text> (дата звернення 21.03.2021).
18. Порядок надання державної підтримки та забезпечення громадян доступним житлом. Постанова КМУ від 10 жовтня 2018 р. № 819. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-2018-%D0%BF#Text> (дата звернення 13.04.2021).
19. Деякі питання здешевлення вартості іпотечних кредитів. Постанова КМУ від 27.01.2021 № 63. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/63-2021-%D0%BF#Text> (дата звернення 11.04.2021).
20. Іпотека під 7%»: банки змушують позичальників доплачувати комісійні. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/03/15/671930/> (дата звернення 07.04.2021).
21. Рогальська М. Блог Ніни Южаніної. Чи доступні іпотеки під 7% річних? URL: <https://eurosolidarity.org/2021/02/05/nina-yuzhanina-chy-dostupni-ipoteku-pid-7-richnyh/> (дата звернення 05.04.2021).
22. Чи доступна іпотека Зеленського? Як журналісти ЕП брали кредит під 7% і що з цього вийшло. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/03/15/671927/> (дата звернення 09.04.2021).

References

1. Korobkova O. Kredyty dlja biznesu: jak pokrashhyty rynek kredyтуvannja v Ukrajinі. URL: <https://nabu.ua/ua/olena-korobkova-29.html> (accessed:01.04.2021).
2. Gharbuzova V.S. Suchasnyj stan ta osoblyvosti rozvytku ipotechnogho kredyтуvannja v Ukrajinі. *Ekonomika i suspiljstvo*. # 10. 2017. S. 69–74.
3. Ipoteka jak defibryljator dlja ukrajinskoji ekonomiky. URL: <https://finclub.net/ua/priama-mova/ipoteka-iak-defibryliator-dlia-ukrainskoi-ekonomiky.html> (accessed:05.04.2021).
4. Kylymnyk L. Rynek zhytla z vykorystannjam ipotechnykh mekhanizmiv mozhe vytjaghnuty vsju ekonomiku Ukrajinu. URL: https://propertytimes.com.ua/interviews/lyubomir_kilimnik_arkada_rinok_budivnitstva_zhitla_z_vikorystannjam_ipotechnykh_mekhanizmiv_mozhe_vityagnuti_vsyu_ekonomiku_ukrayini (accessed:06.04.2021).
5. Didenko S. Zapusk novoji ipotechnoji prohramy; populizm chy taky bude v Ukrajinі zhytlo dostupnym. URL: <https://ua.news.ua/zapusk-novoj-yotechnoj-programmy-populyzm-ly-zhe-budet-zhytle-dostupnym-v-ukrayne/> (accessed:09.04.2021).
6. Shevchenko K. Ipoteka v Ukrajinі maje zrosty do 2% VVP. URL: <https://finclub.net/ua/news/shevchenko-ipoteka-v-ukraini-maie-zrosty-do-2protsent-vvp.html> (accessed:21.03.2021).
7. Mykhaljchuk N. Kabmin obicjaje ipoteku pid 7%: chomu popyt zroste, ale ochikuvaty azhiozahu na rynku ne varto. URL: <https://delo.ua/business/ipoteka-pid-7-gravci-rinku-prognozujut-velikij-378703/> (accessed:11.04.2021).
8. V Ukrajinі podorozhchala ipoteka: realni stavky na pervynnomu ta vtorynnomu rynku. URL: <https://www.zagorodna.com/uk/statti/v-ukrajini-podorozhchala-ipoteka-realni-stavki-na-pervinnomu-ta-vtorinnomu-rinku.html> (accessed:14.04.2021).
9. Kharlamov P. Zapusk ypoteky y zastrojka na pauze: Chto tvorytsja na rynku nedvyzhymosti. URL: <https://dengi.ua/magazine/bez-mvf/3033588-zapusk-ipoteki-i-zastrojka-na-pauze-chto-tvoritsya-na-rynke-nedvizhimosti> (accessed:23.03.2021).
10. Valjd. B. Dostupna ukrajinsjka ipoteka pid 7%: komu, jak i koly jiji mozhna otrymaty. URL: <https://ucap.io/dostupna-ukrayinska-ipoteka-komu-yak-i-koly-yiji-mozhna-otrymaty/> (accessed:31.03.2021).
11. Chorhnovalov Je. Viddaty banku menshe: Daniya pershoju u sviti zaprovadyla vid'jemni stavky za ipotekoju. A shho v Ukrajinі? URL: <https://thepage.ua/ua/real-estate/viddati-banku-menshe-daniya-pershoju-u-sviti-zaprovadila-vidyemni-stavki-za-ipotekoju-a-sho-v-ukrayini> (accessed:02.04.2021).
12. Nacionalnyj bank Ukrajinu pidvyshhyv oblikovu stavku do 7,5%. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalnyj-bank-ukrayini-pidvischiv-oblikovu-stavku-do-75> (accessed:15.04.2021).
13. Banky opustyly kredytni stavky dlja naselennja. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/banki-opustili-kredytne-stavki-naseleniya-1618213362.html/amp> (accessed:29.03.2021).
14. Korzh A. Ukrajnscy pokupajut kvartyrny v rassrochku y yghnoryujut ypoteku: v chem prychna. URL: <https://dengi.ua/realty/2241197-ukrajinscy-pokupajut-kvartyrny-v-rassrochku-i-ignoriruyut-ipoteku-v-chem-prichina> (accessed:03.04.2021).
15. Prohrama «Chastkova kompensacija vidsotkovoji stavky kredytiv komercijnykh bankiv molodym sim'jam ta odynokym molodym ghromadjanam na budivnytvo (rekonstrukciju) ta prydbannja zhytla». Postanova KMU vid 04.06.2003 r. # 853. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/853-2003-%D0%BF#Text> (accessed:01.04.2021).
16. Porjadok zdeshevlennja vartosti ipotechnykh kredytiv dlja zabezpechennja dostupnym zhytлом ghromadjan, jaki potrebujut polipshennja zhytlovykh umov. Postanova KMU vid 25.04.2012 r. # 343. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/343-2012-%D0%BF#Text> (accessed:03.04.2021).
17. Derzhavna prohrama zabezpechennja molodi zhytлом na 2013–2023 roky. Postanova KMU vid 24 zhovtnja 2012 r. # 967. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/967-2012-%D0%BF#Text> (accessed: 21.03.2021).
18. Porjadok nadannja derzhavnoji pidtrymky ta zabezpechennja ghromadjan dostupnym zhytлом. Postanova KMU vid 10 zhovtnja 2018 r. # 819. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-2018-%D0%BF#Text> (accessed:13.04.2021).
19. Dejaki pytannja zdeshevlennja vartosti ipotechnykh kredytiv. Postanova KMU vid 27.01.2021 #63. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/63-2021-%D0%BF#Text> (accessed:11.04.2021).
20. Ipoteka pid 7%»: banky zmushujutj pozychalnykiv doplachuvaty komisijni. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/03/15/671930/> (accessed:07.04.2021).
21. Roghaljsjka M. Blogh Niny Juzhaninoji. Chy dostupni ipoteky pid 7% richnykh? URL: <https://eurosolidarity.org/2021/02/05/nina-yuzhanina-chy-dostupni-ipoteky-pid-7-richnykh/> (accessed:05.04.2021).
22. Chy dostupna ipoteka Zelenskogho? Jak zhurnalisty EP braly kredyt pid 7% i shho z cjogho vyjshlo. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/03/15/671927/> (accessed:09.04.2021).

Турило Анатолій Михайлович

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку
Криворізький національний університет*

Турило Анатолій Михайлович

*доктор экономических наук, профессор,
професор кафедры финансов субъектов хозяйствования и инновационного развития
Криворожский национальный университет*

Turylo Anatoliy

*PhD in Economics, Professor, Professor of the Department of
Finance of Business Entities and Innovative Development
Kryvyi Rih National University*

Турило Анатолій Анатолійович

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки, організації та управління підприємствами
Криворізький національний університет*

Турило Анатолій Анатольевич

*доктор экономических наук, профессор,
професор кафедры экономики, организации и управления предприятиями
Криворожский национальный университет*

Turylo Anatoliy

*PhD in Economics, Professor, Professor of the Department of
Economics, Organization and Enterprise Management
Kryvyi Rih National University*

Короленко Ріта Вікторівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку
Криворізький національний університет*

Короленко Рита Викторовна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов субъектов хозяйствования и инновационного развития
Криворожский национальный университет*

Korolenko Rita

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Finance of Business Entities and Innovative Development
Kryvyi Rih National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7110

**СУБ'ЄКТНА ІННОВАЦІЙНІСТЬ В АСПЕКТІ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

**СУБЪЕКТНАЯ ИННОВАЦИОННОСТЬ В АСПЕКТЕ
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

SUBJECT INNOVATION IN THE ASPECT OF FINANCIAL AND ECONOMIC STRATEGY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

Анотація. У статті розглядається проблема оцінки інновацій в процесі розвитку підприємства і формування його стратегії. Показано роль і місце інновацій в глобальній системі ефективного розвитку підприємства та забезпеченні конкурентності й зростання його ринкової вартості.

Узагальнено базові позиції стосовно системності в підходах до оцінювання інновацій у процесі діяльності підприємства.

Запропоновано, як елемент загального дослідження інноваційного розвитку підприємства, розглядати і оцінювати його з позиції суб'єктності й об'єктності. Специфічність дослідження і полягає в тому, щоб виокремити в системі управління інноваційним розвитком підприємства об'єкт і суб'єкт управління та акцентуватись на них. Запропоновано досліджувати інноваційну діяльність підприємства в координатах «суб'єкт – об'єкт інновацій».

Представлено методологічні підходи до оцінки інноваційної діяльності підприємства.

Надано авторське трактування поняття «суб'єктна інноваційність» і показано його зв'язок і відмінність з такими поняттями як «людський ресурс» і «людський капітал». Суб'єктна інноваційність, як важлива складова людського капіталу, за своїм змістом і значимістю в системі конкурентного розвитку підприємства виступає ключовим чинником інноваційного потенціалу й основою формування та реалізації його фінансово-економічної стратегії розвитку.

Запропоновано загальну методикою оцінювання поняття «суб'єктна інноваційність» в процесі розвитку підприємства.

Виходячи із змісту поняття «суб'єктна інноваційність», об'єктивної складності її точного обрахування (на сучасному етапі розвитку науки) та можливостей певних допусків у таких обчисленнях в роботі рекомендовано здійснювати оцінку даного поняття експертним методом.

Визначено, що запропонована оцінка в цілому покращить і поглибить процес управління інноваційним розвитком підприємства.

Ключові слова: інновації, суб'єктна інноваційність, стратегія, суб'єкт, об'єкт.

Аннотация. В статье рассматривается проблема оценки инноваций в процессе развития предприятия и формирования его стратегии. Показаны роль и место инноваций в глобальной системе эффективного развития предприятия и обеспечения конкурентности и роста его рыночной стоимости.

Выполнен обзор базовых позиций относительно системности в подходах к оценке инноваций в процессе деятельности предприятия.

Предложено, как элемент общего исследования инновационного развития предприятия, рассматривать и оценивать его с позиции субъектности и объектности. Специфичность исследования и состоит в том, чтобы выделить в системе управления инновационным развитием предприятия объект и субъект управления и акцентироваться на них. Предложено исследовать инновационную деятельность предприятия в координатах «субъект – объект инноваций».

Представлены методологические подходы к оценке инновационной деятельности предприятия.

Предоставлена авторская трактовка понятия «субъектная инновационность» и показана его связь и различие с такими понятиями как «человеческий ресурс» и «человеческий капитал». Субъектная инновационность, как важная составляющая человеческого капитала, по своему содержанию и значимости в системе конкурентного развития предприятия выступает ключевым фактором инновационного потенциала и основой формирования и реализации его финансово-экономической стратегии развития.

Предложена общая методика оценки понятия «субъектная инновационность» в процессе развития предприятия.

Исходя из содержания понятия «субъектная инновационность», объективной сложности ее точного расчета (на современном этапе развития науки) и возможностей определенных допусков в таких вычислениях в работе рекомендуется осуществлять оценку данного понятия экспертным методом.

Определено, что предложенная оценка в целом улучшит и углубит процесс управления инновационным развитием предприятия.

Ключевые слова: инновации, субъектная инновационность, стратегия, субъект, объект.

Summary. The article considers the problem of evaluation of innovations in the process of enterprise development and formation of its strategy. The role and place of innovations in the global system of effective development of the enterprise and ensuring competitiveness and growth of its market value are shown.

The basic positions concerning systematization in approaches to an estimation of innovations in the course of activity of the enterprise are generalized.

It is proposed, as an element of the general study of innovative development of the enterprise, to consider and evaluate it from the standpoint of subjectivity and objectivity. The specificity of the study is to distinguish in the management system of innovative development of the enterprise object and subject of management and focus on them. It is proposed to study the innovative activity of the enterprise in the coordinates «subject – object of innovation».

Methodological approaches to the assessment of innovative activity of the enterprise are presented.

The author's interpretation of the concept of «subjective innovation» is given and its connection and difference with such concepts as «human resource» and «human capital» are shown. Subjective innovation, as an important component of human capital, in its content and importance in the system of competitive development of the enterprise is a key factor of innovation potential and the basis for the formation and implementation of its financial and economic development strategy.

A general method of evaluating the concept of «subjective innovation» in the process of enterprise development is proposed.

Based on the content of the concept of «subjective innovation», the objective complexity of its exact calculation (at the present stage of development of science) and the possibility of certain tolerances in such calculations in the work it is recommended to evaluate this concept by an expert method.

It is determined that the proposed assessment will generally improve and deepen the process of managing the innovative development of the enterprise.

Key words: innovations, subjective innovation, strategy, subject, object.

Постановка проблеми. Конкурентний стратегічний розвиток підприємства неможливий без використання інновацій, до того ж комплексних та значимих по обсягу. Така актуальність інновацій у діяльності підприємства постійно вимагає від нього (менеджменту підприємства) всебічного дослідження і комплексного їх оцінювання

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З проблематики у сфері інноваційної діяльності підприємства опубліковано достатньо наукових праць [1–5 та ін.]. Разом з тим ряд аспектів такої важливої для всіх суб'єктів господарювання проблеми потребує свого подальшого дослідження. Це стосується і тих питань які підняті в даній статті.

Формування цілей статті. Ціль даної роботи полягає в тому, щоб розширити можливості оцінювання інноваційної діяльності підприємства і на цих засадах підвищити ефективність управління цим процесом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інновації й інноваційний розвиток суб'єктів господарювання — це об'єктивний закон і він визначає певні закономірності їх існування та функціонування.

Закон інноваційного розвитку в ринковій економіці є стрижнем прогресу і діє у повній єдності з законом конкурентності.

Обсяг і рівень інновацій визначають для будь-якого підприємства тип його інноваційного (економіко-інноваційного) розвитку і, в залежності від цього, тип (рівень) його конкурентності, а саме: конкурентопереможність, конкурентоспроможність, конкурентовідсталість, конкурентонездатність.

Тому інновації і процес інноватизації підприємства потребує глибокого і всебічного дослідження,

яке повинно охоплювати процеси аналізу та уточнення категорійно-понятійного апарату, визначення ролі й місця інновацій та інноватизації в загальному розвитку підприємства, розробки системи управління інноваційним розвитком підприємства, формування цілісної системи оцінювання інновацій і інноваційної діяльності на підприємстві, встановлення взаємозв'язку інноваційних заходів на підприємстві з його організаційно-технічним, соціальним, екологічним, економічним та конкурентним станом.

Необхідність і значимість інновацій в глобальному розвитку суб'єкта господарювання наочно представлено на рис. 1.

Рисунок 1 показує, що в основі стратегії, яка орієнтована на конкурентний розвиток і максимальне зростання вартості підприємства знаходяться інновації.

У даній роботі розглянуто окремі підходи до удосконалення методології і методики оцінювання інноваційної діяльності підприємства.

Формування системної оцінки інноваційної діяльності підприємства базується на законі інноваційного розвитку, теорії систем та науковому підході.

Загальна теорія систем (запропонована Людвігом фон Берталанфі) в теперішній час визначається як наукова концепція дослідження будь-яких об'єктів, процесів та явищ, які розглядаються як певна система (в залежності від мети і предмету дослідження).

Важливі засади щодо закономірностей розвитку складних утворень, формування й існування певних систем розглянуто також у роботах [6–8].

Положення і принципи представлені в теорії систем, у вищезазначених наукових працях, визначили

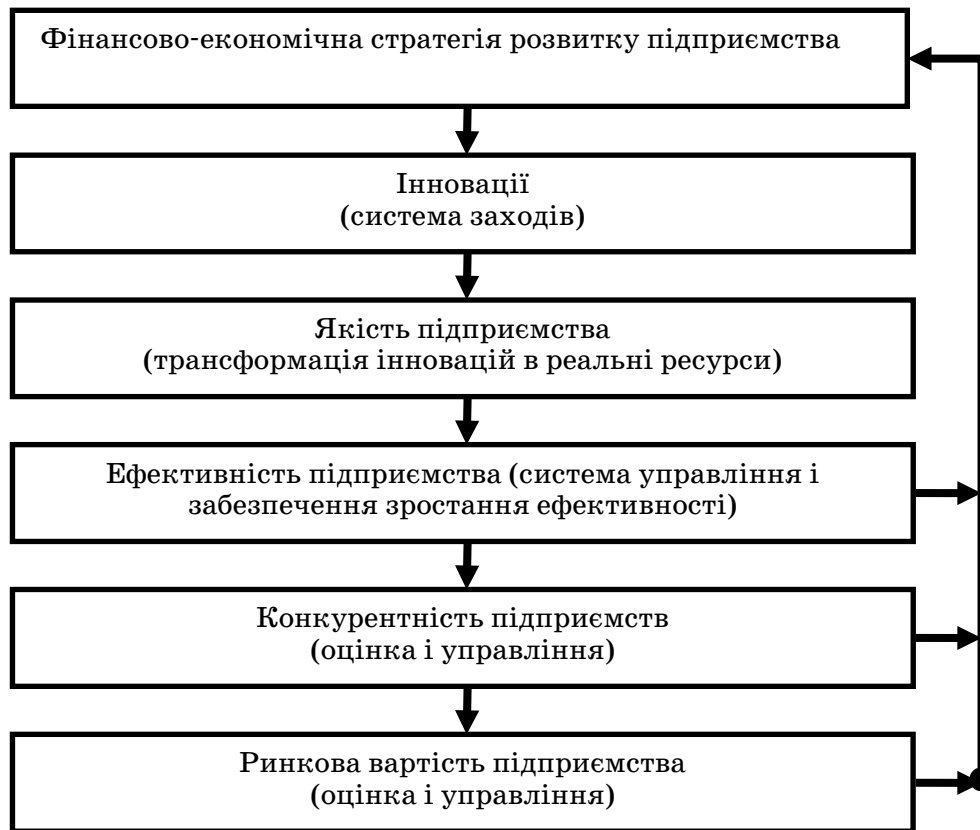


Рис. 1. Місце і роль інновацій в глобальній системі фінансово-економічної стратегії розвитку підприємства

Джерело: розробка авторів

логіку і зміст оцінки інноваційної діяльності підприємства з урахуванням існуючих методів її вимірювання.

Підхід до системної оцінки інноваційної діяльності підприємства розкриваємо з наступних ракурсів.

Перше, підприємство — як система головних структурних елементів: засоби праці, предмети праці і робоча сила.

Друге, підприємство — як система важливих ринкових вартостей: основний капітал, оборотний капітал і людський капітал.

Третє, підприємство — як система управління, що включає в себе керуючу і керовану підсистеми.

Четверте, підприємство — як система економіки (економічних відносин і результатів), що динамічно та трансформаційно характеризує виробничо-господарський процес підприємства, де на «вході» маємо певні економічні ресурси, на «виході» певні економічні результати, а перетворення ресурсів у результати відбувається за участю безпосередньо робітників підприємства.

П'яте, підприємство — як відкрита система в ринковій моделі господарювання.

Такий різноракурсний підхід до підприємства як системи дозволяє визначити методологію вимі-

рювання процесу інноваційної діяльності на підприємстві.

Всі п'ять ракурсів дослідження підприємства як системи виводять нас в узагальненому виді на дві ключові складові: об'єкт управління та суб'єкт управління.

Саме об'єкт і суб'єкт управління відображають підприємство як «живий організм» і динамічно діючу систему з відображенням їх підпорядкованості та значимості в процесі діяльності підприємства.

Вся відповідальність за якість, дієвість і результати підприємства покладається на суб'єкта управління.

Суб'єкти управління від власників підприємства до конкретного робітника формують всі ресурси, їх структуру і якість, систему соціально-економічних відносин тощо, реалізують створений економічний та інші потенціали підприємства.

Інноваційна діяльність як визначний чинник розвитку підприємства методологічно може оцінюватися в координатах «Суб'єкт — об'єкт інноваційної діяльності підприємства».

Оцінка інноваційної діяльності підприємства (ІДП) може бути моментною і динамічною (інтервальною) (рис. 2).

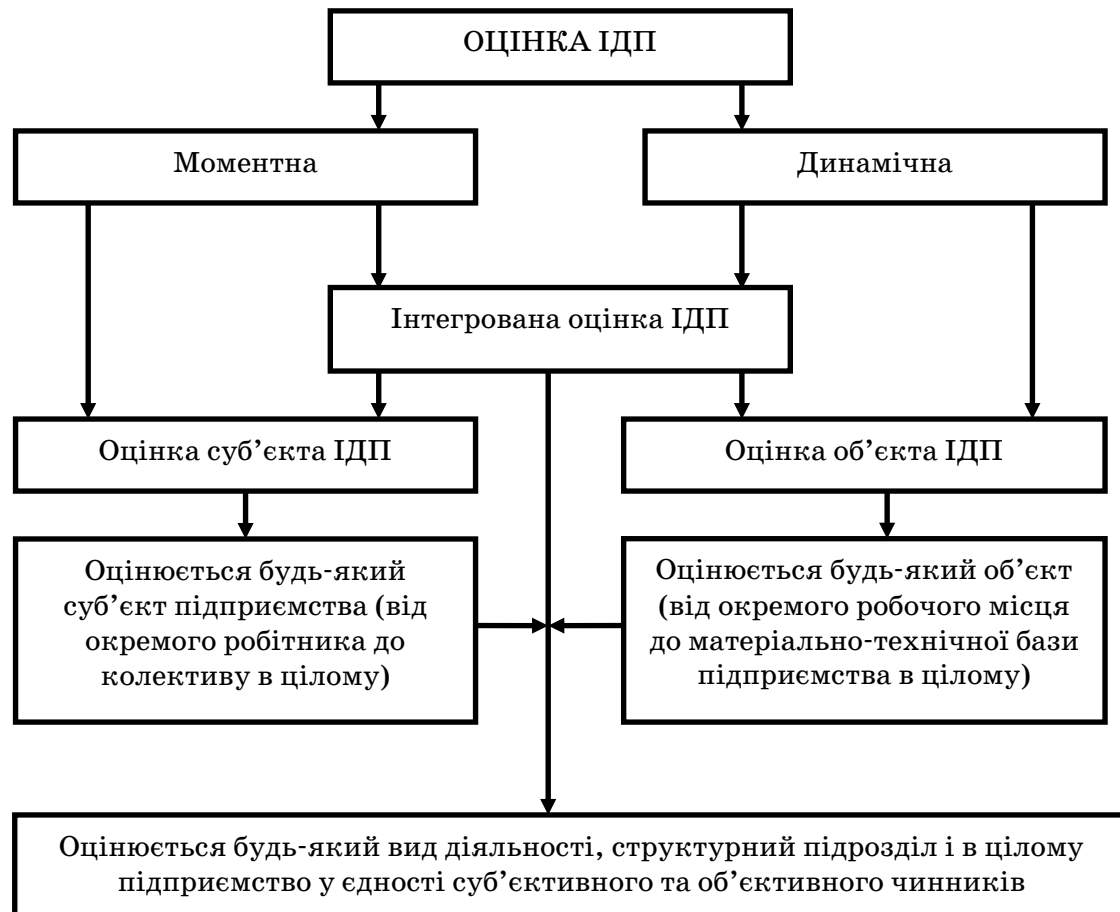


Рис. 2. Методологічні підходи до оцінки інноваційної діяльності підприємства

Джерело: розробка авторів

Суб'єктом інноваційної діяльності може виступати окремий робітник, група робітників, бригада, відділ, колектив дільниці, цеху і підприємства в цілому. Таким же чином потрібно визначати і показники інноваційності (відповідно до вибраного для оцінки виду суб'єкта).

Об'єктом інноваційної діяльності може виступати будь-який предмет праці, окремий вид продукції, окремий вид основних засобів підприємства, група окремих видів основних засобів, певна технологія, всі предмети і засоби праці у їх єдності відносно окремо взятого структурного підрозділу і підприємства в цілому.

Інтегрована оцінка інноваційної діяльності підприємства охоплює комплексно всі інноваційні зміни в діяльності підприємства як в цілому, так і за окремими його видами та структурними підрозділами.

Деталізація суб'єктної, об'єктної та інтегрованої інноваційної оцінки залежить від цілі дослідження.

Суб'єктна інноваційність (інноваційність суб'єкта) — це інноваційність, що пов'язана безпосередньо з інноваційним розвитком робітника (групи робітни-

ків, колективу відділу, структурного підрозділу та підприємства в цілому) і комплексно, в залежності від потреб, характеризує його інноваційні якості, можливості й результати.

Категорія «суб'єктна інноваційність» є більш вузькою по відношенню до категорій «людський капітал» і «людський ресурс», і відображає тільки ті характеристики що пов'язані безпосередньо з інтелектуально-творчо-професійними здібностями робітника та його реальними інноваційними результатами (ноу-хау, винаходи, патенти тощо).

Приклад складових рівня суб'єктної інноваційності (формула 1):

$$P_{\text{суб.ін.}} = P_{\text{осв.}} + P_{\text{кв.}} + P_{\text{к.р.}} + P_{\text{зас.р.}} + P_{\text{н.т.д.}}, \quad (1)$$

де $P_{\text{суб.ін.}}$ — рівень суб'єктної інноваційності; $P_{\text{осв.}}$ — показник рівня освіти, набутого інноваційного досвіду тощо; $P_{\text{кв.}}$ — показник рівня кваліфікації; $P_{\text{к.р.}}$ — показник кар'єрного росту за певний період роботи; $P_{\text{зас.р.}}$ — показник ролі й заслуги суб'єкта в інноваційній діяльності підприємства; $P_{\text{н.т.д.}}$ — показник науково-творчих досягнень.

Показник суб'єктної інноваційності ($P_{суб.ін.}$) чітко характеризує робітника (групу робітників, колектив робітників) з двох позицій, по-перше, як носія інноваційних здібностей та якостей (складові $П_{осв.}$, $П_{кв.}$, $П_{к.р.}$, $П_{зас.р.}$), а по-друге, як результат вже отриманих робітником конкретних інноваційних досягнень на користь діяльності підприємства ($П_{н.т.д.}$).

Кращим методом розрахунку показника суб'єктної інноваційності ми вважаємо на даний період розвитку науки — експертний метод, мета якого не абсолютна точність, а логічна, доволі проста, зрозуміла та достатньо обґрунтована методика розрахунку складових показника $P_{суб.ін.}$ (див. формула 1), що дозволить досліджувати та аналізувати інноваційний процес на рівні суб'єкта, робити певні висновки і в кінцевому підсумку управляти даним процесом в інтересах розвитку суб'єкта та загальної інноваційної діяльності підприємства.

Категорія «об'єктна інноваційність» (інноваційність об'єкта) — це інноваційність, що безпосередньо пов'язана з інноваційними змінами в об'єкті, що досліджується та показує рівень його інноваційності.

Стосовно ж просто категорії «інноваційність» — то ця категорія характеризує інноваційність суб'єкта і об'єкта в їх єдності в інтегрованому виді і стосується будь-якого виду діяльності структурного підрозділу та підприємства в цілому.

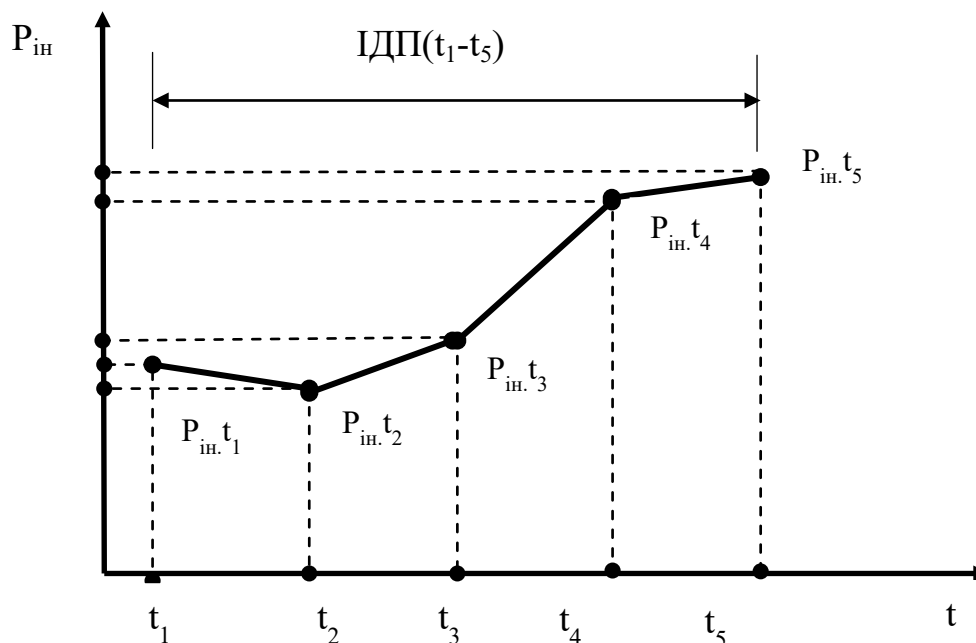
Показники інноваційності для різних моментів часу в своїй сукупності в процесі розвитку підприємства представляють певний динамічний ланцюжок і тим самим відображають динаміку інноваційних змін на підприємстві, що в цілому характеризує інноваційну діяльність підприємства за даний період і виступає сутнісним змістом категорії «інноваційна діяльність підприємства» (інноваційний розвиток підприємства) (рис. 3).

Рівень інноватизації підприємства за період часу ($t_1 - t_5$), що представлений на рисунку 3, можна, наприклад, розрахувати як середньозважену величину.

Нижче представлено в узагальненому виді авторський теоретико-методичний підхід до оцінки інновацій та інноваційності підприємства з позиції системного управління даним процесом.

Всі показники оцінки інноваційного розвитку підприємства принципово діляться на економічні і неекономічні.

Економічні показники та критерії є головними в системі показників оцінки інновацій, інноваційності та інноваційного розвитку, бо вся модель ринкового господарювання має своїм критерієм економіку. Теперішній етап розвитку суспільства, базується на ринкових відносинах, успіх і неуспіх суб'єктів господарювання визначається критично економічними показниками та критеріями.



$P_{ін. t_1}, P_{ін. t_2}, P_{ін. t_3}, P_{ін. t_4}, P_{ін. t_5}$ — рівні інноваційності підприємства для моментів часу відповідно t_1, t_2, t_3, t_4, t_5 ; $ІДП(t_1-t_5)$ — інноваційна діяльність підприємства в періоді часу від моменту t_1 до моменту t_5 (показує зміну рівня інноваційності підприємства за вибраними моментами часу)

Рис. 3. Умовні рівні інноваційності підприємства, які у єдності представляють інноваційну діяльність підприємства (інноватизацію підприємства) за період часу, що досліджується

Джерело: розробка авторів

Всі інші аспекти розвитку підприємницьких структур та суспільного виробництва в цілому у вигляді технічних, організаційних, управлінських, матеріальних та нематеріальних заходів і рішень направлені саме на забезпечення бажаних економічних результатів. Така об’єктивна реальність теперішнього часу життєдіяльності суспільства і головна сутність ринкової економіки.

Тому, всі інновації різного виду, змісту, масштабу і місця прикладання, поодинокі і сукупні, моментні і динамічні (відображені в окремому елементі, структурному підрозділі або в певному виді діяльності підприємства) завжди кінцево оцінюються за економічною вигодою (ефектом).

Логічний алгоритм оцінки всіх перелічених вище інновацій і їх трансформацій наведено на рисунку 4. Згідно з даним рисунком технічні (техніко-технологічні) інновації, організаційні інновації, управлінські інновації, нематеріальні інновації тощо оцінюються спочатку відповідно за технічними, організаційними, управлінськими, нематеріальними критеріями, показниками і параметрами, а потім вже вони підлягають економічній експертизі, яка і буде вирішальною з позиції їх впровадження та використання на підприємстві.

Контрольними економічними показниками і критеріями в залежності від певних обставин можуть виступати: прибуток, рентабельність, обсяг продаж, зниження собівартості, продуктивність праці, чиста приведена вартість тощо.

Інновації першого етапу призводять до зростання технічного рівня, організаційного рівня, управлінського рівня та інших видів рівнів у діяльності підприємства.

Оцінку інновацій такого типу в процесі діяльності підприємства наведемо на прикладі технічних інновацій.

Для окремого обладнання, виробу, технології тощо показниками інноваційності будуть:

- 1) кількість покращених параметрів (технічних показників);
- 2) ступінь зміни кожного параметру (технічного показника);
- 3) сумісний вплив покращених параметрів на загальний технічний (техніко-експлуатаційний) рівень обладнання, технології, виробу тощо.

По аналогії з урахуванням специфіки оцінюються й інші види інновацій, що представлені на рисунку 4 (1-й етап оцінки).

Така методика оцінки інновацій може бути трансформована і для оцінки інноваційної діяльності підприємства в цілому у вигляді певного інтегрального показника (1-й етап оцінки).

Висновки. Таким чином у даній роботі розглянуто і конкретизовано підходи щодо місця і ролі інновацій в глобальному розвитку підприємства і запропоновано теоретико-методологічні та методичні підходи щодо системної оцінки процесу інноваційного розвитку підприємства.

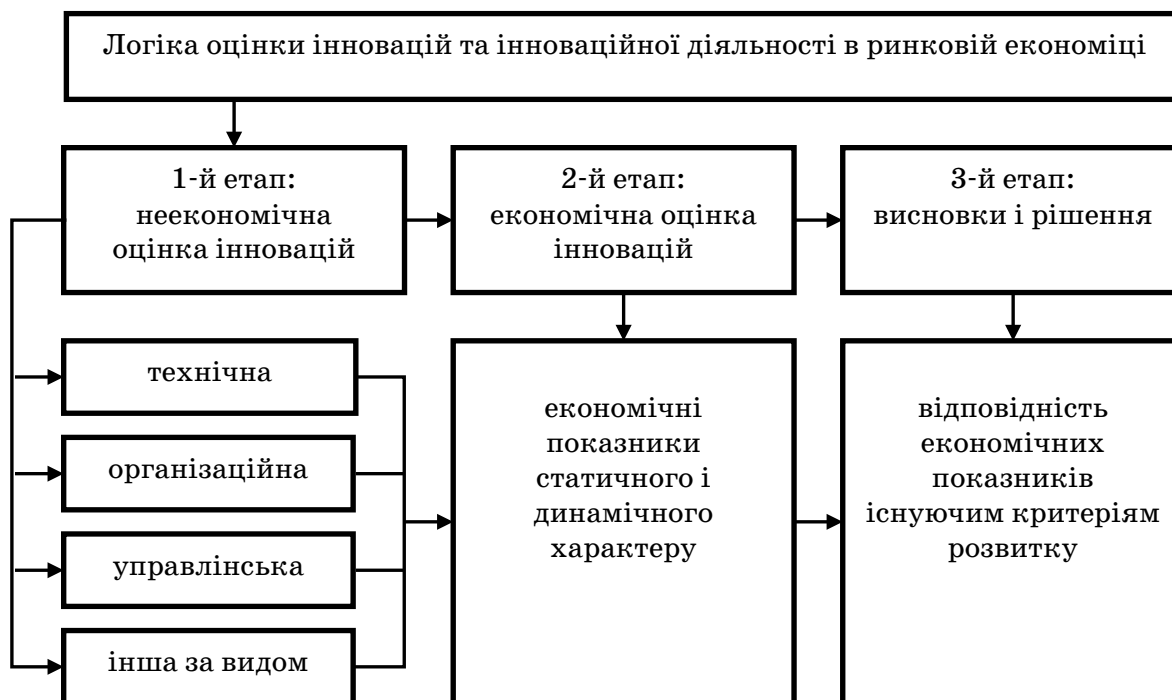


Рис. 4. Логіка оцінки інновацій та інноваційної діяльності підприємства в ринковій економіці

Джерело: розробка авторів

Література

1. Бондар О. Проблемы развития инновационной деятельности. Бизнес Информ. 1998. № 9. С. 32–35.
2. Рогоза М. Є. Теоретичні аспекти формування моделі стратегічного інноваційного розвитку підприємства. Економічний вісник НГУ. 2008. № 3. С. 91–96.
3. Турило А. М., Турило А. А. Система і підсистеми управління інноваційним розвитком підприємства. Інституціональний вектор економічного розвитку: зб. наук. пр. МІДМУ «КПУ». Мелітополь, 2015. Вип. 8. С. 111–120.
4. Петрович Й. М. Управління інноваційними проектами: навч. посіб. Львів: Львівська політехніка, 2016. 316 с.
5. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підручник. К.: Либідь, 2016. 480 с.
6. Вернадский В. И. Научная мысль как планомерное явление. М.: Наука, 1991. 271 с.
7. Богданов А. А. Тектология: Всеобщая организационная наука. М.: Финансы, 2003. 496 с.
8. Чернышов В. Н., Чернышов А. В. Теория систем и системный анализ: учебное пособие. Тамбов: Тамб. гос. техн. ун-т, 2008. 96 с.

References

1. Bondar O. Problems of innovation development. Business Inform. 1998. № 9. P. 32–35.
2. Rogoza M. E. Theoretical aspects of forming a model of strategic innovative development of the enterprise. Economic Bulletin of the NMU. 2008. № 3. P. 91–96.
3. Turylo A. M., Turylo A. A. System and subsystems of management of innovative development of the enterprise. Institutional vector of economic development: collection of scientific works MIDMU «KPU». Melitopol, 2015. Issue. 8. P. 111–120.
4. Petrovich J. M. Management of innovative projects: a textbook. Lviv: Lviv Polytechnic University, 2016. 316 p.
5. Fedulova L. I. Innovative economy: a textbook. K.: Lybid, 2016. 480 p.
6. Vernadsky V. I. Scientific thought as a planned phenomenon. M.: Nauka, 1991. 271 p.
7. Bogdanov A. A. Tectology: General organizational science. M.: Finance, 2003. 496 p.
8. Chernyshov V. N., Chernyshov A. V. Theory of systems and systems analysis: a textbook. Tambov: Tambov. state tech. Univ., 2008. 96 p.

Удовенко Ірина Олександрівна
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри геодезії, картографії та кадастру
Уманський національний університет садівництва*

Удовенко Ирина Александровна
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры геодезии, картографии и кадастра
Уманский национальный университет садоводства*

Udovenko Iryna
*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Geodesy, Cartography and Cadastre
Uman National University of Horticulture*
ORCID: 0000-0001-5971-8365

Шемякін Михайло Васильович
*кандидат сільсько-господарських наук, доцент,
доцент кафедри геодезії, картографії та кадастру
Уманський національний університет садівництва*

Шемякин Михаил Васильевич
*кандидат сельскохозяйственных наук, доцент,
доцент кафедры геодезии, картографии и кадастра
Уманский национальный университет садоводства*

Shemyakin Mykhailo
*PhD in Agricultural Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Geodesy, Cartography and Cadastre
Uman National University of Horticulture*
ORCID: 0000-0002-8323-5053

Кононенко Сергій Іванович
*старший викладач кафедри геодезії, картографії та кадастру
Уманський національний університет садівництва*

Кононенко Сергей Иванович
*старший преподаватель кафедры геодезии, картографии и кадастра
Уманский национальный университет садоводства*

Kononenko Serhii
*Senior Lecturer of Department of Geodesy, Cartography and Cadastre
Uman National University of Horticulture*
ORCID: 0000-0001-6060-2589

DOI: 10.25313/2520-2294-2021-4-7107

**ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО
ПРИЗНАЧЕННЯ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ
НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО
НАЗНАЧЕНИЯ НА ОСНОВНИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
НОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

INVENTORY OF AGRICULTURAL LAND ON THE BASIS OF USING THE LATEST INFORMATION TECHNOLOGIES

Анотація. У статті досліджено методологічний апарат проведення інвентаризації земель сільськогосподарського призначення за допомогою новітніх інформаційних технологій. Встановлено, що у зв'язку з нераціональним використанням земельних ресурсів на землях сільськогосподарського призначення спостерігається тенденція розвитку ерозійних процесів, що ведуть до втрати родючості ґрунту. Тому є потреба у проведенні інвентаризації даного типу земель. У процесі дослідження окреслено вихідні дані для проведення інвентаризації земель сільськогосподарського призначення та проведено їх аналіз. Указано, що сучасні вимоги до якості і оперативності проведення інвентаризації, передбачають застосування високоефективних інноваційних технологій на всіх її етапах. Ці вимоги визначаються детальною розробкою документації, економічною й екологічною оцінкою земель та організацією перманентного збору необхідної інформації із послідовним формуванням електронних баз даних. Проведено аналіз правового та методичного забезпечення процесу проведення інвентаризації земель. Розроблено методику проведення інвентаризації земель сільськогосподарського призначення за допомогою інформаційних технологій. Указано, що для створення комплексу ґрунтозахисних заходів, стимулювання власників і орендарів земельних ділянок до раціонального використання, охорони, ефективного управління земельними ресурсами необхідно володіти інформацією про їх якісний і кількісний стан та місце розташування на геодезичній карті. Такі відомості можна отримати за допомогою новітніх інформаційних технологій, зокрема шляхом поєднання інтерактивної карти земельних ресурсів із єдиною геоінформаційною базою даних та тривимірною моделлю інвентаризації земель сільськогосподарського призначення. Для такого поєднання слід використовувати програму *Mapinfo Professional*.

У підсумку зазначено, що інвентаризація земель сільськогосподарського призначення є вігправною точкою землевпорядного проектування, спрямованого на освоєння земель, усунення недоліків земельних ділянок та переходу до ефективного і економічно обґрунтованого землекористування.

Ключові слова: інвентаризація, земля, земельні ресурси, оцінка землі, кадастр, інформаційні технології.

Аннотация. В статье исследован методологический аппарат проведения инвентаризации земель сельскохозяйственного назначения с помощью новых информационных технологий. Установлено, что в связи с нерациональным использованием земельных ресурсов на землях сельскохозяйственного назначения наблюдается тенденция развития эрозионных процессов, ведущих к потере плодородия почвы. Поэтому есть необходимость в проведении инвентаризации такого типа земель. В процессе исследования обозначены исходные данные для проведения инвентаризации земель сельскохозяйственного назначения. В ходе исследования определены основные препятствия для проведения инвентаризации земель сельскохозяйственного назначения, проведен их анализ. Обозначено, что современные требования к качеству и оперативности проведения инвентаризации, предусматривают применение высокоэффективных инновационных технологий на всех ее этапах. Эти требования определяются детальной разработкой документации, экономической и экологической оценке земель и организацией перманентного сбора необходимой информации с последующим формированием электронных баз данных. Проанализировано правовое и методическое обеспечение процесса инвентаризации земель. Разработано методику проведения инвентаризации земель сельскохозяйственного назначения с помощью информационных технологий. Указано, что для создания комплекса почвозащитных мероприятий, стимулирования собственников и арендаторов земельных участков к рациональному использованию, охране, эффективного управления земельными ресурсами необходимо обладать информацией об их качественном и количественном состоянии и местоположении на геодезической карте. Такие сведения можно получить с помощью новых информационных технологий, в частности путем объединения интерактивной карты земельных ресурсов с единственной геоинформационной базой данных и трехмерной моделью инвентаризации земель сельскохозяйственного назначения. Для такого сочетания следует использовать программу *Mapinfo Professional*.

В итоге указано, что инвентаризация земель сельскохозяйственного назначения является отправной точкой землеустроительного проектирования, направленного на освоение земель, устранения недостатков земельных участков и перехода к эффективному и экономически обоснованному землепользованию.

Ключевые слова: инвентаризация, земля, земельные ресурсы, оценка земли, кадастр, информационные технологии.

Summary. The article investigates the methodological apparatus of agricultural land inventory using the latest information technology. It has been established that due to irrational use of land resources on agricultural lands there is a tendency of erosion processes development, leading to loss of soil fertility. Therefore, there is a necessity of carrying out inventory of the given type of lands. In the process of research the initial data for carrying out inventory of the agricultural lands has been designated. In the course of the study, the main obstacles to carrying out an inventory of agricultural lands have been identified and their analysis has been carried out. It has been pointed out that modern requirements for the quality and promptness of inventories involve the use of highly effective and innovative technologies at all stages of the inventory. These requirements are defined by detailed development of documentation, economic and ecological evaluation of lands and organization of permanent collection of necessary information with subsequent formation of electronic databases. The analysis of legal and methodological support of the land inventory process has been carried out. The methodology of agricultural land inventory with the help of information technologies has been developed. It is indicated that in order to create a set of soil protection measures, to encourage owners and tenants of land plots to rational use, protection, effective management of land resources it is necessary to have information on their qualitative and quantitative condition and location on the geodetic map. Such information can be obtained by using the latest information technologies, in particular by combining the interactive land resources map with a single geo-information database and a three-dimensional model of agricultural land inventory. The app Mapinfo Professional should be used for this combination.

In summary, it is stated that an agricultural land inventory is the starting point for land planning aimed at land development, the elimination of land deficiencies and the transition to efficient and economically viable land use.

Key words: inventory, land, land resources, land assessment, cadastre, information technologies.

Постановка проблеми. Питання інвентаризації земель сільськогосподарського призначення в Україні наразі постало дуже гостро, оскільки на землях даного виду продовжується процес перерозподілу і розмежування продуктивних угідь, що реалізуються на засадах різного типу власності. Даний факт пов'язаний з децентралізаційними процесами, які ще не завершилися та переходом землі від державної до колективної та приватної форм власності. Така ситуація значно ускладнила процеси встановлення меж земельних ділянок та їх законодавчо визначеного статуту, і, як наслідок, виникли перешкоди щодо інвентаризації об'єктів землеустрою. Факт нерозмежованості земель різних форм власності свідчить про доцільність проведення інвентаризації земель сільськогосподарського призначення за принципом територіальної приналежності, тобто визначення їх статусу в межах певного регіону (області, району). Указаний підхід дає змогу визначити точну кількість сільськогосподарських землекористувачів в регіоні (області, районі), юридичний статус земельних ділянок, просторові та інші характеристики земель, що знаходяться у постійному чи тимчасовому використанні.

Разом з тим, слід зазначити, що сучасні вимоги до якості і оперативності проведення інвентаризації, передбачають застосування високоефективних інноваційних технологій на всіх її етапах. Ці вимоги визначаються наступними ключовими моментами: детальною розробкою документації, економічною й екологічною оцінкою земель та організацією перманентного збору необхідної інформації із посліду-

чим формуванням електронних баз даних. Указаний аспект породжує потребу у проведенні додаткових та ґрунтовних досліджень стосовно реалізації процесів інвентаризації земель сільськогосподарського призначення на основі використання інноваційних форм інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему питання проведення інвентаризації земель в Україні були у центрі уваги багатьох науковців. Так, Даугуль В. Я. та Алексенко А. А., указують на те, що проведення інвентаризації земель викликана необхідністю визначення земельної ділянки як об'єкта цивільних прав, встановлення її площі, меж та внесення інформації про неї до Державного земельного кадастру [1, с. 24]. Дудяк Н. В. та Крупіца Д. О. з вказують, що «інвентаризація земель є одним із головних елементів системи управління земельними ресурсами, що забезпечує інформаційну базу прийняття адекватних управлінських рішень у сфері регулювання земельних відносин. Тому для подальшого розвитку земельної реформи та вдосконалення земельних відносин пріоритетними напрямами є покращення порядку та системи ведення Державного земельного кадастру з урахуванням зарубіжного досвіду та моніторингу земель, забезпечення землевласників і землекористувачів інформацією про правовий статус земельних ділянок з метою використання цієї інформації у процесі здійснення господарської діяльності, економічного стимулювання, раціонального використання та охорони земель і виконання фіскальної функції держави» [2, с. 113]. Таким чином, дослідники звертають

увагу, що інформаційна функція інвентаризації є однією з головних, оскільки забезпечує достовірність інформації щодо земельної ділянки.

«Інвентаризація використовується як елемент моніторингу, інформаційного забезпечення, а також контролю за якістю здійснення суб'єктами земельних відносин своїх повноважень, а щодо органів публічного управління — контролю за ефективністю реалізації ними своїх повноважень в сфері використання земель, які знаходяться в зоні їх відповідальності» — зазначає Кондратенко Д. Ю. [3, с. 125]. Лакатош М. І. вважає, що інвентаризація «є способом миттєвого одержання відомостей про наявні земельні ділянки для їх подальшого використання в обліку; це постійний нагляд та сукупність робіт, спрямований на встановлення правового режиму та фактичного стану використання земельних ділянок, їх меж, розмірів, складу угідь з метою раціонального землекористування та усунення причин можливого порушення земельного законодавства» [4, с. 158].

Вервейко А. П. і Волкодав Н. В. стверджують, що облік земель, зокрема шляхом їх інвентаризації, сприяє повноцінній реалізації управлінського потенціалу органів державної влади та місцевого самоврядування в сфері формування земельного фонду й раціонального землекористування [5, с. 168]. Нестеренко Г. А. та Бідун І. В. вважають, що інвентаризація розглядається як спосіб одержання первинних відомостей для надання земельних ділянок громадянам, ведення обліку земель. Інакше кажучи, інвентаризація повинна забезпечити створення «первинного земельного кадастру», на базі якого стало б можливим ведення чергових кадастрових планів (карт) із відображенням усіх об'єктів кадастрового обліку [6, с. 153]. Мартин А. Г. зазначає, що інвентаризація земель повинна мати статус державної управлінської функції, і її основними завданнями має бути: забезпечення достовірності, повноти та релевантності відомостей щодо всіх без винятку земель в Україні; забезпечення валідації картографічних та інших відомостей щодо правовстановлюючих документів на кожен земельну ділянку; забезпечення інформації щодо існуючих обмежень використання земельної ділянки [7]. Дорош О. С. вважає інвентаризацію елементом забезпечення ефективного ринкового механізму для здійснення, наприклад, правочинів із земельними ділянками, в тому числі сільськогосподарського призначення [8, с. 25].

Невирішені частини проблеми. Провівши детальний аналіз наукової інформації та прикладних дослідницьких джерел, у яких висвітлено питання проведення інвентаризаційної діяльності земель

сільськогосподарського призначення та враховуючи динамічність розвитку й упровадження інновацій, зокрема у сфері інформаційних технологій, а також нормативно-правових змін в Україні, можна сказати, що на сьогодні дане питання не досить добре висвітлено у спеціальній фаховій літературі. Указаний аспект підтверджує актуальність дослідження щодо використання новітніх інформаційних технологій у процесі інвентаризації земель сільськогосподарського призначення та потребує додаткових і більш ґрунтовних досліджень у даному напрямку.

Метою статті є дослідження методологічного апарату стосовно проведення інвентаризації земель сільськогосподарського призначення за допомогою новітніх інформаційних технологій.

Завданням дослідження є: аналіз правового та методичного забезпечення процесу проведення інвентаризації земель; визначення основних перешкод інвентаризації земель; розробка методичних аспектів проведення інвентаризації земель сільськогосподарського призначення за допомогою інформаційних технологій; аналіз та складових та методики побудови єдиної геоінформаційної бази даних, яка містить оперативну й достовірну інформацію про земельні ресурси.

Теоретичним та методичним підґрунтям дослідження слугували наукові положення та праці вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері землепорядкування. У ході висвітлення результатів проведеного дослідження було використано як загальнонаукові, так і специфічні методи пізнання, зокрема застосовувалася методика диференціації та порівняльного аналізу, логічної інтерпретації даних тощо. Використання методики критичного мислення дало змогу провести аналіз етапів розробки єдиної геоінформаційної бази даних, а логічного узагальнення — надати пропозиції щодо поєднання інтерактивної карти земельних ресурсів із єдиною геоінформаційною базою даних та тривимірною моделлю інвентаризації земель сільськогосподарського призначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування земельного ринку вимагає чіткого державного регулювання з метою забезпечення контролю держави у сфері використання земель сільськогосподарського призначення, попередження спекуляції землі та унеможливлення переходу права власності на землю сільськогосподарського призначення до іноземних громадян та юридичних осіб. Тому одним із першочергових заходів проведення земельної реформи є створення загальнодержавного земельного кадастру та відповідної земельно-інформаційної бази даних, які можна сформулювати

лише за допомогою проведення суцільної інвентаризації земель [9, с. 18].

Наразі, в Україні на землях сільськогосподарського призначення у зв'язку з нераціональним використанням земельних ресурсів спостерігається тенденція розвитку ерозійних процесів, що ведуть до втрати родючості ґрунту. Указаний факт потребує проведення інвентаризації земель сільськогосподарського призначення. Інвентаризація земель, особливо земель населених пунктів, є досить важливим процесом [10, с. 265]. Інвентаризація земель — це технологія, що включає в себе облік, картографування земель з визначенням їх площ (кількісного стану), визначення якісного стану, визначення форми власності [11].

«В умовах становлення ринку земель інвентаризацію можна розглядати з двох позицій. З одного боку, інвентаризація є способом миттєвого одержання відомостей про наявні земельні ділянки для їх подальшого використання в обліку, з іншого, — це постійний нагляд та сукупність робіт, спрямований на встановлення правового режиму та фактичного стану використання земельних ділянок, їх меж, розмірів, складу угідь з метою виявлення земель, що не використовуються, використовуються нераціонально або не за цільовим призначенням, та розроблення заходів з усунення причин порушення земельного законодавства» [9, с. 19].

Говорячи про проблему інвентаризації земель сільськогосподарського призначення в Україні, слід зазначити, що даний процес пов'язаний із низкою проблем. Перш за все, ключовою проблемою є не врегульованість на методичному рівні законодавчо-нормативної бази щодо проведення такого типу робіт. Зокрема, у Законі України «Про землеустрій» інвентаризація згадується лише як один з видів землепорядних робіт [12]. На початковому етапі земельної реформи роботи щодо інвентаризації земель ґрунтувалися на положеннях Постанови Кабінету Міністрів України від 23.05.2012 р. № 513 «Про затвердження Порядку проведення інвентаризації земель» [13], але на даний момент вищезазначені документи втратили силу.

Наразі процеси інвентаризації земель сільськогосподарського призначення проводяться згідно Порядку проведення інвентаризації земель, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 05.06.2019 р. № 476. У якому зазначено, що «Інвентаризація земель проводиться з метою встановлення місця розташування об'єктів землеустрою, їх меж, розмірів, правового статусу, виявлення земель, що не використовуються, використовуються нераціонально або не за цільовим призначенням, виявлення

і консервації деградованих сільськогосподарських угідь і забруднених земель, встановлення кількісних та якісних характеристик земель, необхідних для ведення Державного земельного кадастру, здійснення державного контролю за використанням та охороною земель і прийняття на їх основі відповідних рішень органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. ...Інвентаризація земель проводиться з урахуванням принципів плановості, достовірності та повноти даних, послідовності і стандартності процедур, доступності використання інформаційної бази, узагальнення даних з додержанням єдиних засад та технології їх оброблення... Об'єктами інвентаризації земель є територія України, територія адміністративно-територіальних одиниць або їх частин, масив земель сільськогосподарського призначення, окремі земельні ділянки... Під час проведення інвентаризації масиву земель сільськогосподарського призначення здійснюються заходи, визначені статтею 35 Закону України «Про землеустрій» [11].

Отже, слід сказати, що в Україні існує нормативно-правова база, яка регулює загальний порядок проведення інвентаризації земель, але в той же час відсутня єдина законодавчо затверджена методика, яка б ураховувала специфіку інвентаризаційних робіт на землях сільськогосподарського призначення.

По-друге, процес проведення інвентаризації на землях сільськогосподарського призначення ускладнюється низьким рівнем фінансуванням з державного бюджету, і слабким або взагалі відсутнім, з боку місцевих та регіональних бюджетів.

Вихідними даними для проведення інвентаризації земель є: матеріали з Державного фонду документації із землеустрою; відомості з Державного земельного кадастру в паперовій та електронній (цифровій) формі, у тому числі Поземельної книги; книги записів реєстрації державних актів на право власності на землю та на право постійного користування землею, договорів оренди землі; електронних документів, що містять відомості про результати робіт із землеустрою; містобудівна документація, затверджена в установленому законодавством порядку; планово-картографічні матеріали, в тому числі ортофотоплани, складені за результатами виконання робіт відповідно до Угоди про позику між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку від 17 жовтня 2003 р., ратифікованої Законом України від 15 червня 2004 р. № 1776-IV [14]; відомості з Державного реєстру речових прав на нерухоме майно; копії документів, які посвідчують речові права на земельну ділянку або підтверджують сплату земельного податку [11].

Слід зауважити на тому, що під час проведення інвентаризації земель можуть використовуватися матеріали дистанційного зондування землі, лісовпорядкування, проекти створення територій та об'єктів природно-заповідного фонду, схеми формування екомережі, програми у сфері формування, збереження та використання екомережі. Але слід констатувати той факт, що наразі жоден орган державної влади, включаючи Держгеокадастр та Державну службу статистики України, не володіють достовірною та вичерпною інформацією у сфері земельних відносин, яка б дала змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо організації, планування та використання сільськогосподарських земель. Указаний аспекти є третьою проблемою, що перешкоджає реалізації процесів інвентаризації земель сільськогосподарського призначення.

По-четверте, державний кадастр земель не передбачає проведення обліку якісних характеристик земельних ділянок. Хоча в Україні вже прийняті такі документи як Витяг з кадастру (ДЗК) та Агрохімічний паспорт земельної ділянки (поля), але вони не забезпечують землевласників, землекористувачів, інвесторів інформацією стосовно екологічного стану, якості ґрунтового покриву, тощо.

Для створення комплексу ґрунтозахисних заходів, стимулювання власників і орендарів земельних ділянок до раціонального використання, охорони, ефективного управління земельними ресурсами необхідно володіти інформацією про якісний і кількісний стан земель сільськогосподарського призначення та їх місця розташування на геодезичній карті [15, с. 303]. У зв'язку з цим виникає необхідність у створенні єдиної геоінформаційної бази даних, яка міститиме у собі відомості з різних статистичних і науково-дослідних джерел щодо оцінки й стану земель сільськогосподарського призначення та кадастрову інформацію про земельні ділянки району, територіального утворення, сільськогосподарського підприємства і т. п. Такі відомості можна отримати за допомогою новітніх інформаційних технологій, зокрема шляхом поєднання інтерактивної карти земельних ресурсів із єдиною геоінформаційною базою даних та тривимірною моделлю інвентаризації земель сільськогосподарського призначення. Дане поєднання на нашу думку, буде найбільш вдалим використовуючи програму *Mapinfo Professional*.

У порівнянні з іншими програмами, типу *GCadas*, *Famis*, *Cilis-Ciren*, *Mapinfo Professional* має вагомі переваги, зокрема це якісне відображення картинки і тривимірна візуалізація карти, а також можливість її використання у невеликих проєктах і базах даних.

Інтерактивна карта дає можливість вести чіткий облік і контроль всіх операцій, оскільки опирається на точні дані стосовно площ об'єктів, атрибутивної інформації про землі тощо. На підставі аналізу даних інтерактивної карти проводиться вивчення умов, що впливають на виробничі показники на даному конкретному об'єкті або на окремих локальних ділянках.

Створення інтерактивної карти, яка буде пов'язуватися з єдиною геоінформаційною базою даних і 3D-моделлю проводиться у декілька етапів. На першому етапі проводяться підготовчі роботи, збір та аналіз архівного картографічного матеріалу стосовно території проведення робіт з інвентаризації земель сільськогосподарського призначення. Наступним етапом є установлення меж району, територіальних утворень, меж населених пунктів та сільськогосподарських підприємств. Після встановлення меж проводиться збір матеріалів державного кадастру нерухомості (ДКН), зокрема кадастрова виписка на кожен земельну ділянку та кадастровий план території (КПТ).

Після того, як перелік елементів державного кадастру нерухомості сформований, у Держгеокадастрі проводиться замовлення кадастрових планів території (по кожній окремо взятій ділянці) та кадастрових виписок на земельні ділянки. Ці відомості необхідні для виявлення земельних ділянок, що раніше пройшли державну реєстрацію і право власності на них вже внесено до Єдиної бази даних Держгеокадастру, та в яких у текстовому і графічному вигляді відображені відомості про об'єкт нерухомості, а також для отримання інформації про їх власників та користувачів.

Наступним кроком є збір та аналіз усіх правовстановлюючих та підтверджуючих право власності документів на землю.

Після збору та аналізу отриманих документів слід сформулювати та розробити векторний картографічний матеріал. Даний матеріал формується на основі відомостей державного кадастру нерухомості. Використовуючи геоінформаційну систему *Mapinfo Professional*, необхідно провести імпортування файлів формату *xml*. і зберегти їх у вигляді таблиць *Mapinfo* з форматом *tab.*, тим самим створивши для інтерактивної карти та геоінформаційної бази даних векторну основу в геодезичній системі координат. Основою для створення інтерактивної карти слугують топографічні карти, космоснімки, матеріали агрохімічних обстежень, ґрунтові карти, генеральні плани та схеми територіального планування. Для інвентаризації земель також можуть використовуватися карти, отримані з програми *SASPlanet*. Слід

зазначити, що програма SASPlanet наразі є у вільному доступі і не потребує встановлення якихось додаткових програм, для забезпечення її перегляду та роботи з нею.

Подальшим кроком у формуванні інтерактивної карти для інвентаризації земель сільськогосподарського призначення є створення державної ґрунтово-географічної бази даних і територіального реєстру ґрунтів. Для цього у програмі MapInfo Professional проводять векторизацію на основі матеріалів ґрунтових обстежень, які перебувають в державному фонді даних землевпорядної документації, які проводилися у попередні роки. Для визначення точного місця розташування на місцевості можна використовувати графічні дані територіальних кадастрових планів, що мають координату прив'язку. Тому кожен ґрунтовий контур, який пройшов процедуру векторизації, має свою прив'язку в геодезичній системі координат. Застосування інтерактивної карти, яка побудована із використанням цифрових картографічних даних, дасть змогу відображати межі земельних ділянок разом із поверхнею кадастрового поділу та межами ґрунтових контурів, що, в свою чергу, допоможе визначити якісний стан земель, а також правильно розрахувати вартісні характеристики конкретної земельної ділянки. Надалі за необхідності здійснюється проведення наземних зйомок з використанням GPS-обладнання, електронних тахеометрів, а також проводиться подальша камеральна обробка результатів вимірювань в середовищі ГІС.

На останньому етапі, на основі поєднанні даних єдиної геоінформаційної бази даних і тривимірної моделі інвентаризації земель сільськогосподарського призначення, формується інтерактивна карта і з'являється можливість перегляду інформації по кожній земельній ділянці.

Висновки. Інвентаризація земель сільськогосподарського призначення є відправною точкою землевпорядного проектування, спрямованого на освоєння земель, усунення недоліків земельних ділянок та переходу до ефективного і економічно обґрунто-

ваного землекористування. Динамічний розвиток інноваційних технологій вимагає впровадження високоефективних систем, сучасних методів збору і обробки інформації, необхідної для вирішення багатьох управлінських завдань. Такі системи повинні опиратися на розвинену інформаційну базу даних, доступ до якої здійснюється за рахунок сучасних ГІС.

Застосування результатів інвентаризації земель, проведеної за допомогою ГІС-технологій із використанням програмного забезпечення MapInfo Professional дасть змогу:

- утворити постійно оновлювану єдину геоінформаційну базу даних та модель інтерактивної карти для інвентаризації земель у тривимірному вимірі;
- відображати атрибутивну інформацію по кожній земельній ділянці на інтерактивній карті і 3D-моделі, а також підвищити якість матеріалів при їх візуалізації;
- сформувати якісну систему управління земельними ресурсами, що призведе до поліпшення ведення кадастрового обліку земель сільськогосподарського призначення;
- зібрати і актуалізувати дані про якісний стан і кількісний склад земель сільськогосподарського призначення, що використовуються на різних правових підставах;
- сформувати актуальні дані для здійснення нагляду за дотриманням факту цільового використання земель;
- скоротити терміни робіт, що проводяться завдяки застосуванню супутникового геодезичного обладнання та підвищити їх точність.

Інформація, отримана в результаті інвентаризації земель, що враховує всі перераховані вище показники, особливо важлива для місцевих органів влади, оскільки визначає величину кадастрової вартості земельних ділянок, тобто є базисом нарахування податкової ставки при провадженні господарської діяльності, а надходження коштів до бюджету від земельного податку лежать в основі соціально-економічного розвитку території.

Література

1. Даугуль В. Я., Алексєнко А. А. Актуальні питання використання земель сільськогосподарського призначення органами місцевого самоврядування. Харків: Фактор, 2018. 176 с.
2. Дудяк Н. В., Крупіца Д. О. Теоретичні основи актуальних проблеми грошової оцінки земель України. Управління земельними ресурсами в умовах децентралізації влади. Збірник наукових праць Всеукр. наук.-практ. конф., м. Херсон, 06–07 березня 2018 р. Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2017. С. 111–113.
3. Кондратенко Д. Ю. Інвентаризація земель як правова форма обліку земель. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція. 2019. № 42. Т. 1. С. 124–128.

4. Лакатош М. І. Необхідність проведення інвентаризації земель в Україні. Організаційно-правові передумови. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Географія. Землеустрій. Природокористування». 2013. Вип. 2. С. 156–161.
5. Вervejko A. P., Volkodav N. V. Аналіз використання земельних ресурсів за результатами земельної реформи (на прикладі адміністративного району). Вісник ХНАУ. 2008. № 4. С. 167–174.
6. Нестеренко Г. А., Бідун І. В. Інвентаризація земель як основний компонент у земельному кадастрі та системі управління земельними ресурсами (на прикладі Ківерцівського району Волинської області). Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». 2013. № 20(2). С. 153–158.
7. Мартин А. Г. Інвентаризація земель: як її здійснювати в сучасних умовах. Земельний союз України. 2011. URL: http://www.zsu.org.ua/index.php?Option=com_content&view=article&id=2254:2011-05-27-14-48-38&catid=62:2011-01-12-14-57-08&Itemid=87 (дата звернення: 19.04.2021 р.)
8. Дорош О. С. Інвентаризація земель: методичні підходи до її проведення. АгроСвіт. 2015. № 11. С. 24–30.
9. Ярмолюк О. Ф. Інвентаризація земель сільськогосподарського призначення в ринкових умовах. Вісник Житомирського національного агроєкологічного університету. 2011. № 2 (2). С. 18–24.
10. Kozhukhivska R., Shemyakin M., Udovenko I. and Verniuk N. The innovation principles of economic model of the cadastral land valuation for business activity. Problems and Perspectives in Management. 2017. № 15(3). P. 253–265.
11. Про затвердження Порядку проведення інвентаризації земель та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України. Постанова Кабінету Міністрів України від 05.06.2019 р. № 476. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/476-2019-%D0%BF> (дата звернення: 19.04.2021 р.)
12. Закон України «Про землеустрій». Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003. № 36. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-15#Text> (дата звернення: 19.04.2021 р.)
13. Порядок проведення інвентаризації земель. Постанова Кабінету Міністрів України від 23.05.2012 р. № 513. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/513-2012-%D0%BF#Text> (дата звернення: 19.04.2021 р.)
14. Закон України «Про ратифікацію Угоди про позику (Проект «Видача державних актів на право власності на землю у сільській місцевості та розвиток системи кадастру») між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004. № 37. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1776-15#Text> (дата звернення: 19.04.2021 р.)
15. Kozhukhivska R., Parubok N., Petrenko N., Podzihun S. and Udovenko I. Methods of assessment of efficiency of creating regional innovative clusters for dynamic development of economics. Investment Management and Financial Innovations. 2017. 14(3). P. 302–312.

References

1. Daughulj V. Ja., Aleksenko A. A. Aktualjni pytannja vykorystannja zemelj sil'sjckoghospodarsjckogho pryznachennja orghanamy miscevogho samovrjaduvannja. Kharkiv: Faktor, 2018. 176 s.
2. Dudjak N. V., Krupica D. O. Teoretychni osnovy aktualjnykh problemy ghroshovoji ocinky zemelj Ukrajiny. Upravlinnja zemel'nymy resursamy v umovakh decentralizaciji vlady. Zbirnyk naukovykh pracj Vseukr. nauk.-prakt. konf., m. Kherson, 06–07 bereznja 2018 r. Kherson: DVNZ «KhDAU», 2017. S. 111–113.
3. Kondratenko D. Ju. Inventaryzacija zemelj jak pravova forma obliku zemelj. Naukovyj visnyk Mizhnarodnogho ghumanitarnogho universytetu. Ser.: Jurysprudencija. 2019. № 42. T.1. S. 124–128.
4. Lakatos M. I. Neobkhdnistj provedennja inventaryzaciji zemelj v Ukraini. Orghanizacijno-pravovi peredumovy. Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho universytetu. Serija «Gheoghrafija. Zemleustrij. Pryrodokorystuvannja». 2013. Vyp. 2. S. 156–161.
5. Vervejko A. P., Volkodav N. V. Analiz vykorystannja zemel'nykh resursiv za rezuljtatamy zemel'noji reformy (na prykladi administratyvnogho rajonu). Visnyk KhNAU. 2008. № 4. S. 167–174.
6. Nesterenko Gh. A., Bidun I. V. Inventaryzacija zemelj jak osnovnyj komponent u zemel'nomu kadastrі ta systemi upravlinnja zemel'nykh resursamy (na prykladi Kivercivskogho rajonu Volynskoji oblasti). Visnyk Ljvivskogho nacional'nogho aghrarnogho universytetu. Serija «Ekonomika APK». 2013. № 20(2). S. 153–158.
7. Martyn A. Gh. Inventaryzacija zemelj: jak jiji zdijsnjuvatj v suchasnykh umovakh. Zemel'nyj sojuz Ukrajiny. 2011. URL: http://www.zsu.org.ua/index.php?Option=com_content&view=article&id=2254:2011-05-27-14-48-38&catid=62:2011-01-12-14-57-08&Itemid=87 (data zvernennja: 19.04.2021 r.)
8. Dorosh O. S. Inventaryzacija zemelj: metodychni pidkhody do jiji provedennja. AghroSvit. 2015. № 11. S. 24–30.
9. Jarmoljuk O. F. Inventaryzacija zemelj sil'sjckoghospodarsjckogho pryznachennja v rynkovykh umovakh. Visnyk Zhytomyrskogho nacional'nogho aghroekologichnogho universytetu. 2011. № 2 (2). S. 18–24.

10. Kozhukhivska R., Shemyakin M., Udovenko I. and Verniuk N. The innovation principles of economic model of the cadastral land valuation for business activity. *Problems and Perspectives in Management*. 2017. № 15(3). P. 253–265.

11. Pro zatverdzhennja Porjadku provedennja inventaryzaciji zemelj tavyznannja takymy, shho vtratyly chynnistj, dejakykh postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 05.06.2019 r. № 476. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/476-2019-%D0%BF> (data zvernennja: 19.04.2021 r.)

12. Zakon Ukrainy «Pro zemleustrij». Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy (VVR), 2003. № 36. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-15#Text> (data zvernennja: 19.04.2021 r.)

13. Porjadok provedennja inventaryzaciji zemelj. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 23.05.2012 r. № 513. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/513-2012-%D0%BF#Text> (data zvernennja: 19.04.2021 r.)

14. Zakon Ukrainy «Pro ratyfikaciju Ughody pro pozyku (Proekt «Vydacha derzhavnykh aktiv na pravo vlasnosti na zemlju u siljskij misceivosti ta rozvytok systemy kadastru») mizh Ukrainoju ta Mizhnarodnym bankom rekonstrukciji ta rozvytk. Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy (VVR), 2004. № 37. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1776-15#Text> (data zvernennja: 19.04.2021 r.)

15. Kozhukhivska R., Parubok N., Petrenko N., Podzihun S. and Udovenko I. Methods of assessment of efficiency of creating regional innovative clusters for dynamic development of economics. *Investment Management and Financial Innovations*. 2017. № 14(3). P. 302–312.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
Серия: «Экономические науки»

№ 4(48)

2 том

Головний редактор — Камінська Т. Г.

Київ 2021

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18
Контактний телефон: +38(044) 222 58 89
Контактний телефон: +38(067) 401 84 35
E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 30.04.2021. Формат 60×84/8
Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAS. Друк офсетний.
Умовно-друкованих аркушів 13,25. Тираж 100. Заказ № 217.
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві
ТОВ «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.