

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання
Випуск 20

Мукачево
2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Стегней Маріанна Іванівна, доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки управління та інженерії Мукачівського державного університету.

Заступник головного редактора:

Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова.

Відповідальний секретар:

Лінтур Інна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

Члени редакційної колегії:

Щербан Тетяна Дмитрівна, доктор психологічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, ректор Мукачівського державного університету.

Гоблик Володимир Васильович, доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, заслужений економіст України, перший проректор Мукачівського державного університету.

Реслер Марина Василівна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Мукачівського державного університету.

Нестерова Світлана Василівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів Мукачівського державного університету.

Agata Malak-Rawlikowska, dr inż., Wydział Nauk Ekonomicznych Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego (м. Варшава, Польща).

Клеменс Будзовский, Ph.D, професор економіки, канцлер Краковської академії імені Анджеля Фрича Моджевського (м. Краків, Польща).

Стройко Тетяна Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського.

Лагодієнко Володимир Вікторович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі Одеської національної академії харчових технологій.

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Язлюк Борис Олегівич, доктор економічних наук, доцент, декан факультету аграрної економіки і менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

Дейнеко Людмила Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу промислової політики Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України.

Левковська Людмила Володимирівна, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу економічних проблем водокористування Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України.

Мінакова Світлана Михайлівна, член-кореспондент Транспортної Академії України, доктор економічних наук, доцент, головний науковий співробітник відділу макроекономіки та державного управління Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Войт Сергій Миколайович, доктор економічних наук, генеральний директор «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова».

Паук Маріанна Іванівна, кандидат економічних наук, головний економіст бюджетного відділу фінансового управління Мукачівської РДА.

Vladimir Gozora, Dr.h.c. prof. trn.h.c. prof. Ing., PhD – директор інституту економіки та управління Вищої школи економіки та менеджменту в державному управлінні у Братиславі (м. Братислава, Словаччина).

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 9 березня 2016 року № 241

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Мукачівського державного університету
(Протокол № 8 від 28.02.2019 р.)**

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Сайт видання: www.economyandsociety.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-1>

УДК 330.1:330.34

Антисоціальний капітал та його мережеві ефекти

Єлісеєва Людмила Володимирівнакандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки**Yelisieieva Liudmyla**

Lesia Ukrainka Eastern European National University

У статті аналізується економічна сутність, основні форми, мережеві ефекти антисоціального капіталу. Розкрито економічну природу «ерозії» соціального капіталу та його зв'язок із негативними екстерналіями. Досліджено формування основ концепції антисоціального капіталу в роботах Р. Патнема, Дж. Коулмана, Ф. Фукуяма. На підставі концепції М. Уорена визначені основні форми соціального/антисоціального капіталу залежно від рівнів доступу до ресурсів, довіри та поширення норм взаємності. Досліджено патерналізм як форму антисоціального капіталу та умови його розвитку. Проаналізовано еволюцію патерналістського суспільства в Україні від часу здобуття незалежності та визначено основні ризики його трансформації. Досліджено динаміку патерналістських настроїв українського суспільства за результатами досліджень World Values Survey та національних соціологічних служб. Виявлено окремі передумови розвитку інших форм антисоціального капіталу – корупції, непотизму, тероризму, клієнтизму тощо.

Ключові слова: антисоціальний капітал, «ерозія» соціального капіталу, негативні екстерналії, патерналізм, корупція, соціальна норма.

Елисеева Л.В. АНТИСОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО СЕТЕВЫЕ ЭФФЕКТЫ

В статье анализируется экономическая сущность, основные формы, сетевые эффекты антисоциального капитала. Раскрыта экономическая природа «эрозии» социального капитала и его связь с негативными экстерналиями. Исследовано формирование основ концепции антисоциального капитала в работах Р. Патнема, Дж. Коулмана, Ф. Фукуямы. На основании концепции М. Уоррена определены основные формы социального/антисоциального капитала в зависимости от уровней доступа к ресурсам, доверия и распространения норм взаимности. Исследован патернализм как форму антисоциального капитала и условия его развития. Проанализирована эволюция патерналистского общества в Украине со времен обретения независимости и определены основные риски его трансформации. Исследована динамика патерналистских настроений украинского общества по результатам исследований World Values Survey и национальных социологических служб. Выявлены отдельные предпосылки развития других форм антисоциального капитала – коррупции, непотизма, терроризма, клиентизма и др.

Ключевые слова: антисоциальный капитал, «эрозия» социального капитала, негативные экстерналии, патернализм, коррупция, социальная норма.

Yelisieieva Liudmyla. ANTISOCIAL CAPITAL AND ITS NETWORK EFFECTS

In the article the economic essence, the main forms, network effects of antisocial capital are analyzed. The economic nature of "erosion" of social capital and its connection with negative externalities are revealed. The formation of the fundamentals of the concept of anti-social capital in the works of R. Patneum, J. Coleman, F. Fukuyama is explored. Based on the M. Warren concept, the main forms of social / antisocial capital are determined, which depend on the levels of access to resources, trust and the spread of reciprocity norms. The article substantiates which forms of social capital are most often subject to erosion and cause the emergence of antisocial capital. It is found that intolerance and sectarianism are the result of the deformation of closed social capital. It is pointed out that antisocial capital can manifest itself in the social, political, economic spheres, the classic examples of which are organized crime in Colombia, political corruption in Italy, and the economic system of prosecution in the USSR, respectively. The example of Columbia explored how high levels of trust in exchange and willingness of families to open and accept outsiders became the foundation for the emergence of the Medellín cartel, which caused significant economic and social negative effects for the national economy and society as a whole. It is established that the system of

blat in the Soviet Union is also a form of antisocial capital, which created significant negative externalities. It was found that blatts violated the economic freedoms of other participants and did not create incentives for improving the existing economic system. Paternalism has been investigated as a form of antisocial capital and the conditions for its development. The evolution of paternalistic society in Ukraine from the time of independence and the main risks of its transformation have been analyzed. The dynamics of paternalistic sentiments of Ukrainian society has been researched according to the results of studies of the World Values Survey and national sociological services. Some preconditions of development of other forms of antisocial capital – corruption, nepotism, terrorism, clientism, etc. were revealed.

Key words: antisocial capital, “erosion” of social capital, negative externalities, paternalism, corruption, social norm.

Постановка проблеми. На сучасному етапі суспільного розвитку науковці переважно досліджують позитивні зовнішні ефекти від розбудови соціального капіталу, відзначаючи його позитивний вплив на економічний і соціальний добробут населення, освіту, медицину, формування демократичних інститутів тощо. Проте останній може також мати «темну сторону» (з англ. “dark side”), зумовлюючи потужні негативні екстерналиї. Значна кількість суспільних явищ і процесів, розвиток яких ми намагаємося стримувати нині, теж є формами антисоціального капіталу. До них належать корупція, сепаратизм, патерналізм, організована злочинність тощо. Усі вони погіршують якість життя більшості індивідів та завдають шкоди національній економіці. Проте для їх викорінення необхідно зрозуміти їхню економічну сутність, причини появи, форми поширення, що, на нашу думку, є важливим та актуальним на сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У своїх роботах окремі проблеми формування антисоціального капіталу актуалізували засновники концепції соціального капіталу – Дж. Коулман [1], Р. Патнем [2], Ф. Фукуяма [3]. Далі цей напрям дослідження розвинули М. Джонсон [4], С. Роуз-Акерман [5], М. Уорен [6], Е. Усланер [7] та ін., які переважно зосередилися на вивченні конкретних форм його прояву. Серед українських науковців частково форми антисоціального капіталу розкриті в працях В. Валле [8], А. Гриценка [9] та ін.

Формулювання цілей статті. Ми ставили за мету дослідити економічний зміст, форми та мережеві ефекти антисоціального капіталу.

Виклад основного матеріалу. У своїй роботі «Боулінг наодинці» Р. Патнем визнав, що «мережі та пов'язані з ними норми взаємності є корисними для тих, хто знаходиться в мережі, але зовнішні ефекти соціального капіталу аж ніяк не завжди є позитивними. Прикладом є «міські банди», NIMBY рухи (так звані рухи «не в моєму дворі»), а владні

еліти часто експлуатують соціальний капітал для досягнення цілей, які є антисоціальними з більш широкої перспективи» [2, с. 21–22]. Інші розробники концепції соціального капіталу теж вказували на його недоліки. У П. Бурдьє негативні наслідки розвитку соціального капіталу розглядаються як невід'ємні від його переваг. У Ф. Фукуяма вони виникають через розподіл довіри [3]. Навіть Дж. Коулман, який розділяв найбільш оптимістичні погляди на формування соціального капіталу, стверджував про те, що він може мати «зворотний бік» [1]. Отже, серед теоретиків є загальна згода про те, що соціальний капітал може зумовлювати негативні суспільні ефекти.

Соціальний капітал, як фінансовий і людський, може мати руйнівні наслідки для індивідів, спільноти чи суспільства. Це пов'язано з тим, що він сприяє досягненню різних цілей, окремі з яких можуть спричинити негативні ефекти для інших (прямо чи опосередковано). Проте не завжди за таких обставин соціальний капітал вважається антисоціальним. Використання цього поняття часто має суб'єктивний характер і залежить від конкретного контексту. Наприклад, згідно з теорією П. Бурдьє соціальний капітал часто використовується індивідами в боротьбі за вищий соціальний статус, у результаті чого виграють одні, а програють інші групи людей. Такий соціальний капітал не є антисоціальним. У нашому дослідженні ми припускаємо, що антисоціальний капітал – результат ерозії колективного соціального капіталу, унаслідок чого учасники мережі отримують клубне благо за рахунок інших і генерується стійка система негативних екстерналій. Антисоціальний капітал може набувати різних форм, серед яких – корупція, непотизм, тероризм, організована злочинність, клієнтизм, етнічне суперництво, сепаратизм тощо. Їх економічними наслідками, як правило, є економічна неефективність через високі транзакційні витрати, пригнічення інновацій, несправедливий розподіл ресурсів та ін. Для пояснення

таких процесів часто використовують дефініції «руйнування», «ерозія», «деформація» соціального капіталу.

Свобода створення мереж є одним із прав індивідів, що дає змогу вибирати осіб, з якими вони готові кооперуватися. Проте свобода об'єднання передбачає і свободу виключення, крайні форми якого зумовлюють перекося в розподілі економічної влади, підрив основ демократії, поширення змов, корупції, соціальної ізоляції тощо. У своїй роботі А. Портес відмітив, що «ще два століття тому Адам Сміт... скаржився, що збори купців неминуче закінчувалися змовою проти громадськості. По суті громадськість, звичайно, є всіма тими, хто виключений із мереж і доступу до спільної інформації, що пов'язують згуртовані групи» [10, с. 15–16]. Ще тоді А. Сміт наполягав на створенні протидії таким організованим мережам, які є вигідними для їх учасників, проте можуть завдати значної шкоди широким групам населення. Аналогічно у разі анти-соціального капіталу генеруються мережеві ефекти: як правило, позитивні для учасників мережі та негативні для усіх, хто знаходиться поза нею. За окремих обставин негативний ефект відчувають й інсайтери мережі, коли є високі вимоги до самих учасників.

Антисоціальний капітал частіше з'являється внаслідок ерозії закритого, а не відкритого соціального капіталу. Закритий соціальний капітал характеризується високою лояльністю й потужними нормами взаємності серед членів мережі. Саме його використання може призвести до більш негативних зовнішніх ефектів внаслідок того, що сильна лояльність у групі часто породжує потужну зовнішню групу антагонізму [2, с. 23]. Нетерпимість і сектантство – одні з «темних сторін» соціального капіталу. Справді, слід очікувати, що будь-яке суспільство з розколами за етнічною, расовою, релігійною, майновою ознаками та іншими лініями переломів потенційно страждає від проявів антисоціального капіталу.

Антисоціальний капітал може проявлятися в соціальній, політичній, економічній сферах, класичними прикладами яких є організована злочинність у Колумбії, політична корупція в Італії, економічна система блату в СРСР відповідно. Функціонування таких форм антисоціального капіталу зумовлювало виникнення стійких негативних зовнішніх ефектів.

Антиокія – регіон Колумбії – яскравий приклад процвітання антисоціального капіталу. Населення Антиокії відоме своєю працелюбністю, родинними цінностями, здатністю до

економії, що загалом не лише відрізняло їх від іншої частини колумбійського населення, але й сприяло ранній індустріалізації та економічному розвитку цього регіону. Для місцевого населення було притаманне те, що науковці вважають ключовими показниками соціального капіталу: 1) високий рівень довіри до учасників обміну, в тому числі незнайомців; 2) готовність сімей «відкриватися» і «приймати» аутсайдерів, таким чином полегшуючи конфігурацію асоціацій поза сім'єю [6, с. 130–131]. Саме це свідчить про накопичення значного потенціалу продуктивного соціального капіталу в Антиокії. Проте, як виявилось, він став фундаментом для розвитку неефективних інститутів. Саме тут був створений картель Медельїн (Medellín), який виявився відповідальним за тисячі вбивств та створення міжнародної наркотичної імперії. У період її розквіту лідер такої мережі отримував близько 420 млн дол прибутку щотижня [11, с. 173]. Наслідком діяльності Медельїн були значні людські жертви, руйнування місцевої економіки, підрив демократичних інститутів у країні тощо. Проте, як виявили відомі економісти К. Маквейн і К. Мозер [12, с. 979], 18% колумбійського населення не вважали діяльність Медельїн злочинною. Ба більше, рівень довіри до цієї організації майже не відрізнявся від рівня довіри до органів державної влади на той час. Цей феномен економісти пояснювали тим, що Медельїн суттєво розширила свою мережу, учасники якої отримували значні вигоди, а їхня діяльність регулювалася виробленими неформальними нормами на фоні того, що уряд постійно демонстрував свою безсилість у згортанні діяльності цієї злочинної організації. Приклад формування антисоціального капіталу в Антиокії свідчить про те, що навіть за умов наявності значного потенціалу для розвитку ефективних інститутів (у цьому разі – соціального капіталу) у точці біфуркації може відбутися вибір неефективних із погляду суспільного розвитку інститутів, як це сталося в Колумбії.

Яскравий приклад стійких негативних екстерналій від ерозії соціального капіталу спостерігався й в італійській політичній системі в післявоєнні роки. Відомі економісти Д. Делла Порта і А. Вануччі виявили тісний зв'язок між мережами, асоціаціями та корупцією в Італії [13, с. 107]. Дослідники дійшли висновку, що тут корупція стала загальноприйнятною соціальною нормою. Корупційні відносини розглядалися не як «право», а як природний стан речей, який не можна змінити. За

словами Д. Делла Порта й А. Вануччі, в італійському суспільстві була неформальна домовленість: 1) заняття бізнесом чи отримання дозволів передбачало виплату хабаря; 2) оплата хабарів здійснювалася перед запитом; 3) ціни встановлювалися без будь-якого торгу (наприклад, 5% від вартості контракту на будівництво, 15% – для технічного обслуговування чи оновлення [13, с. 254–255] тощо). Оскільки такі правила не могли бути встановлені законом, корумповані обміни залежали від довіри та взаємності серед учасників. Ці відносини підтримувалися через асоціації. Д. Делла Порта і А. Вануччі відзначають, що практично всі, хто брав участь у корумпованих обмінах в Італії, були учасниками мережевої системи, які не тільки соціалізували членів і дозволяли їм вступати в контакт один з одним, але також здійснювали контроль за їхньою економічною поведінкою, щоб жоден із них не міг дестабілізувати систему. Такі особливості італійської соціальної організації, як високий рівень персональної довіри (особливо за відсутності ефективних правових норм і судової системи), взаємність і розвинуті соціальні мережі, які надавали значні переваги їхнім членам, дозволяють стверджувати, що італійська система політичної корупції спиралася на накопичений антисоціальний капітал. Негативними зовнішніми ефектами від проявів такого антисоціального капіталу стали значні державні витрати, дорогі громадські проекти, зменшення якості суспільних благ тощо. Водночас політична корупція в Італії залежала не тільки від закритого, але й від відкритого соціального капіталу, представленого роллю політичних партій у налагодженні зв'язків між урядовцями та бізнесом. На підставі цього можемо стверджувати, що ерозії піддається не лише закритий, але й відкритий соціальний капітал. За таких обставин корупційні норми стають дуже стійкими, які важко подолати, бо в такому разі громадський контроль не є ефективним інструментом для протидії.

Третім прикладом прояву антисоціального капіталу є поширення системи блату в СРСР. Зазначимо, що блат можна розглядати з двох позицій: як мірило соціального капіталу індивіда (оскільки благо, отримане в такий спосіб, було матеріальним доказом соціального капіталу власника) або як антисоціальний капітал з позиції усього суспільства. У цьому разі ми притримуємося другого підходу. Професор Вищої школи економіки С. Барсукова слушно зазначає, що в СРСР високий рівень

споживання можна було забезпечити за допомогою грошей (наполегливо працювати) чи привілеїв (входити до складу партійної еліти). Блат змінював логіку розподілу, сконструйовану державою, із системою закритого розподілу та черг за місцем роботи. Черги (списки охочих купити машину, отримати квартиру, меблі, дачу тощо) «прив'язували» людину до підприємства, бо у разі зміни роботи вона опинялася в кінці списку на отримання певних благ. Зазначимо, що черга як соціальний інститут виконувала теж низку функцій: стримування споживання, реклами, дисциплінарну функцію, функцію комунікації і формування соціальної згуртованості тощо. Блат не відміняв черги, проте змінював правила її формування, унаслідок чого коректувалися принципи споживання й розподілу, встановлені державою [14]. Блат виявився системою неформальних правил, який накладався на формальний порядок в СРСР.

Дефіцитна економіка СРСР характеризувалася відсутністю можливостей задовольнити першочергові потреби, значною залежністю від сфер обслуговування й державного розподілу за допомогою черг і виділення. Це зумовило розвиток спекуляції, закритих систем перерозподілу, загострило відчуття соціальної несправедливості, що підривало моральне здоров'я суспільства. Економіка СРСР характеризувалася одночасним існуванням резерву та дефіциту. Проте резерв був лише «для своїх». В умовах постійних обмежень і заборон одним зі способів розширити свої економічні можливості став блат. Блат – використання соціальних мереж і неформальних зв'язків для отримання дефіцитних товарів і послуг, а також для вирішення життєвих проблем. Блат став важливою соціальною нормою повсякденного життя радянських людей. На думку британської дослідниці російського походження О. Леденьової, він мав амбівалентний характер, який одночасно підривав і зміцнював командну економіку. Суперечливий характер блату полягав в тому, що, з одного боку, він дозволяв через неформальні персональні зв'язки отримати доступ до дефіцитних благ простим людям, а з іншого – руйнував існуючу суспільну систему. Люди не протестували проти номенклатурних пайків, черг за всім необхідним, проте активно створювали мережі, які відкривали доступ до дефіцитних благ [14, с. 112–113]. Блат не лише забезпечував виживання, а й підтверджував соціальний статус. «Дістати по блату» означало не просто отримати товар, а

й зафіксувати соціальний статус людини, яка здатна вирішити таке завдання [15, с. 35–36]. Насправді така економічна поведінка, пов'язана з використанням блату, порушувала економічні свободи інших учасників та не створювала стимулів для вдосконалення існуючої економічної системи. Розповсюдження системи блату перетворило його в стійку соціальну норму, наслідки чого ми пожинаємо в Україні і досі. Як і у разі з корупцією, люди не завжди визнавали, що застосування блату є протизаконним, проте широко користувалися ним. За словами О. Леденкової, у кожній країні є свої приклади такого застосування соціальних зв'язків. Серед них – неформальні практики «хресних» у Чорногорії, «дорогих братів» у Фінляндії, «маленьких кузенів» у Швейцарії [16] тощо.

Для аналізу стану та динаміки розвитку антисоціального капіталу в сучасному українському суспільстві скористаємося модифікованою концепцією відомого американського дослідника М. Уорена про залежність між формами соціального/антисоціального капіталу та доступу до ресурсів, поширення норм взаємності, рівнів довіри.

Як бачимо, у разі егалітарного доступу до ресурсів та загальної довіри формується найкраща з погляду економічної та соціальної взаємодії форма відкритого соціального капіталу. В умовах егалітарного доступу, проте обмеженої довіри виникає закритий соціальний капітал, який забезпечує позитивні зовнішні екстерналії. Значно гірші форми виникають у разі менш егалітарного доступу до ресурсів – клієнтизм, корупція, непотизм, патерналізм тощо.

Зважаючи на високий рівень монополізму, нерівномірності розподілу доходів, неефективність інститутів захисту прав власності, доступ до ресурсів в українському суспільстві не є егалітарним, що, на нашу думку, консервує вищезазначені форми антисоціального капіталу.

Однією з крайніх форм ерозії відкритого соціального капіталу є патерналістське су-

спільство. У своїй роботі «Соціалістична система» Я. Корнаї аналізує п'ять рівнів патерналізму. Для цього він проводить паралелі з розвитком дитини (під якою він розуміє суспільство) та її зв'язком із сім'єю (роль якої виконує держава). На найвищому – четвертому рівні – батьки забезпечують свою дитину благами, яка пасивно їх приймає. Це становище новонародженого, який не знає, чого потребує, і не здатний виразити свої бажання. Третій рівень патерналізму пов'язаний із тим, що батьки продовжують забезпечувати дитину матеріальними благами, але вона вже здатна виразити свої бажання. Другий рівень – дитина стала студентом і отримує від батьків кошти, які може вільно витратити, проте залишається повністю залежною від батьків, оскільки сама не заробляє. Перший ступінь – дитина подорослішала й сама заробляє собі на життя, проте батьки надають підтримку у разі, коли вона потрапляє у скрутне становище. І, нарешті, нульовий рівень – коли батьків немає і дитина може розраховувати тільки на себе [17, с. 342–343].

У СРСР було свідомо сформоване патерналістське суспільство четвертого рівня. Патерналістська опіка населення з боку партії й держави була одним із найважливіших постулатів офіційної ідеології класичного соціалізму. Така опіка здійснювалася в різних формах, починаючи від податків і субсидій, що деформували структуру споживання в напрямі, який не відповідав потребам населення, закінчуючи інститутами системи економічної безпеки. Проте вона мала й інші негативні суспільні ефекти. Відчуття безпеки, яке створювалося через повну зайнятість, поєднувалося з бюрократичними обмеженнями свободи вибору професії та місця роботи. Значна частина функцій, пов'язана з патерналістською опікою населення, здійснювалася підприємствами, що робило працівників більш залежними від їхніх працедавців. Безплатна освіта й медичне обслуговування супроводжувалося примусовим прикріпленням населення до конкретної школи, поліклі-

Таблиця 1

Форми соціального/антисоціального капіталу (за концепцією М. Уорена)

Доступ до ресурсів і мереж	Характер довіри й поширення норм взаємності	
	Персоніфікована (вузька, обмежена, специфічна)	Загальна
Більш егалітарний	Інструментальний обмін	Інклюзивна кооперація
Менш егалітарний	Клієнтизм і корупція	Патерналістське суспільство

Джерело: [6] з уточненнями автора

ніки чи лікарні. І якщо держава забезпечувала житлом, то вона монополізувала право вирішувати, де і в яких умовах мали проживати громадяни [17, с. 342–343]. Державні службовці переконували, що вони краще знають інтереси тих, ким вони управляють. Бюрократія взяла на себе роль батьків: усі інші групи чи окремі члени суспільства розглядалися як діти, економічна поведінка яких мала повністю визначатися батьками [17, с. 83]. У такий спосіб створювалася ілюзія єдиної соціальної мережі та стабільного закритого соціального капіталу.

Наприкінці 1980-х – на початку 1990-х рр. в Україні держава відмовилася від вузької патерналістської політики, проте громадяни виявилися не готовими до цього. У зв'язку з цим різко зросла невдоволеність державними інститутами та структура соціально-економічних запитів до державного сектору. Це зумовило значну соціальну дисфункцію, яка проявилася від зменшення прибічників незалежності України до поширення злочинності, наркоманії, алкоголізму [18], які Ф. Фукуяма теж вважає проявом антисоціального капіталу [18]. Наслідком стало масове зубожіння, високі рівні безробіття, злочинності, руйнування системи захисту материнства, дитинства, що зумовили формування суспільства соціальної напруженості та тотального ризику. Як бачимо, на рубежі 80-90-х рр. ХХ ст. була здійснена невдала спроба перейти від четвертого до нульового рівня патерналізму. На початку 1990-х рр. суспільство ще не було готове взяти на себе відповідальність за соціально-економічні та політичні перетворення в державі, проте замість того, щоб здійснювати відмову від патерналізму поступово, така різка зміна напряму економічної політики значно погіршила соціальний та економічний добробут населення та поглибила інституційну недовіру українців. Унаслідок різкої відмови від патерналізму виник інституційний розрив. Проте, на жаль, він не спричинив утвердження цінностей особистої відповідальності українців, оскільки вже наприкінці 1990-х рр. знову відновили традиції патерналізму, хоча в дещо стриманішій формі, ніж це було в СРСР. У таблиці наведені

результати опитування World Value Survey в Україні 1996 р., де 1 означає необхідність в тотальному патерналізмі, 10 – повну відмову від нього.

Як бачимо, більшість українців і надалі була прихильниками патерналізму та відмовлялася брати на себе відповідальність за суспільні перетворення та індивідуальний добробут. На нашу думку, у цей час держава мала ініціювати поступовий перехід від четвертого до третього, а згодом – і другого рівнів патерналізму (за класифікацією Я. Корнаї). Натомість цього не сталося навіть після Помаранчевої революції, яка, навпаки, підсилила патерналістські настрої українців. Лише події 2014 р. ознаменували собою інституційний обвал, унаслідок чого розпочалося подолання патерналістських настроїв населення і водночас відбулася поява нового активного прошарку населення, який формує суспільний попит на подальші якісні перетворення. Згідно з даними Державної служби статистики України, після 2014 р. все більше людей усвідомлює необхідність брати на себе відповідальність за свій добробут. Якщо у 2011 р. близько 80% респондентів вважали, що саме влада повинна брати на себе відповідальність у забезпеченні добробуту кожного громадянина, то натеper таких опитаних менше 60%. Найбільш схильними до патерналістських ціннісних орієнтацій виявилися найстарші та найбідніші респонденти, тоді як до індивідуальної активності – наймолодші та найзаможніші [20]. Майже 70% домогосподарств України переконані в потребі самостійно (лише 2%) або спільно з державними інститутами вирішувати проблеми неякісного життєвого простору й низьких доходів населення [21]. З одного боку, це свідчить про посилення переконань щодо неефективності державних інститутів у забезпеченні добробуту населення, а з іншого – про позитивний тренд у суспільних настроях – поступову відмову від традицій патерналізму.

Висновки з проведеного дослідження. Антисоціальний капітал, як і соціальний, базується на нормах взаємності, високому рівні персональної або загальної довіри, стійких мережах, проте спричиняє значні негативні

Таблиця 2

**Патерналістські настрої в українському суспільстві в 1996 р.
(за результатами World Value Survey)**

Рівні патерналізму	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Частка респондентів, %	34,3	11,1	11,9	7,9	12,8	3,9	2,7	3,9	2,4	4,7

Джерело: [19]

зовнішні екстерналії. Найбільш поширеними його формами є патерналізм, корупція, сепаратизм, організована злочинність тощо. Складність їх подолання полягає в тому, що вони базуються на соціальних нормах, які глибоко вкорінені в спільнотах чи суспільстві загалом. Виявлено, що патерналізм є прикладом ерозії не лише закритого, а й відкритого

соціального капіталу. Проте після Революції гідності, коли більш помітною стала діяльність громадських і волонтерських організацій, в українському суспільстві з'явилися ризики трансформації такої форми антисоціального капіталу. Оскільки нині народ саме від третього сектору очікує нових змін, це може стати формою патерналізму нового зразка.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Coleman J. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts, London: The Belknap Press of Harvard University Press, 1990. 527 p.
2. Putnam R. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster, 2001 p. 541 p.
3. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. Москва: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.
4. Johnston M. *Corruption and Reforms: One Size Does Not Fit All*. Laxenburg: IACSA, 2013. 254 p.
5. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы /пер. с англ. О.Я. Алякринского. М.: Логос, 2010. 344 с.
6. Warren M. The nature and logic of bad social capital// *The Handbook of Social Capital*/ Ed. D. Castiglione, J. Deth, G. Wolleb. London: Oxford University Press, 2008. 707 p.
7. Uslaner E. *Corruption/Handbook of Social Capital*. The Troika of Sociology, Political and Economics. Ed. G. Svendsen. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2009. 460 p.
8. Валле В. Корупція: роздуми після Майдану. Київ: Дух і Літера, 2015. 280 с.
9. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований/Под ред. А.А. Гриценко. Харьков: Форт, 2008. 928 с.
10. Portes A. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*. 1998. № 24. PP. 1–24.
11. Райс К. Демократія. Харків: Клуб сімейного дозвілля, 2018. 320 с.
12. McIlwaine C., Moser C. Violence and Social Capital in Urban Poor Communities. *Journal of International Development*. 2001. № 13 (7). PP. 965–984.
13. Della Porta D., Vannucci A. *Corrupt Exchanges: Actors, Resources, and Mechanisms of Political Corruption*. Rome: Transaction Publishers, 1999. 314 p.
14. Барсукова С.Ю. Блатной Советский Союз, или Экономика взаимных услуг. *Экономическая социология*. 2013. Т. 14. № 1. С. 111–119.
15. Ledeneva A. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996. 235 p.
16. *The Global Encyclopedia of Informality: Understanding Social and Cultural Complexity*. Volume 1. London: UCL Press, 2018. 435 p.
17. Корнаи Я. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма. М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2000. 672 с.
18. Політична система та інститути громадянського суспільства в сучасній Україні. К.: Либідь, 2008. 440 с.
19. World Value Survey Wave 3 (1995-1998). URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV3.jsp>
20. Суспільно-політичні настрої населення: нові виклики (квітень 2018 р.)/Рейтинг. URL: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/obschestvenno-politicheskie_nastroeniya_ukraincev_novye_vyzovy.html
21. Соціологічне дослідження домогосподарств та їх відповідальності за свій добробут/Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

REFERENCES:

1. Coleman J. (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts, London: The Belknap Press of Harvard University Press.
2. Putnam R. (2001) *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
3. Fukuyama F. (2004) *Doverie: sotsial'nye dobrodeteli i put' k protsvetaniyu* [Trust: social virtues and the path to prosperity]. Moskva: Ermak.

4. Johnston M. (2013). *Corruption and Reforms: One Size Does Not Fit All*. Laxenburg: IACSA.
5. Rouz-Akkerman S. (2010) *Korrupsiya i gosudarstvo. Prichiny, sledствиya, reform* [Corruption and the state. Causes, effects, reforms]. M.: Logos.
6. Castiglione D. (ed.) (2008) *The Handbook of Social Capital*. London: Oxford University Press.
7. Uslaner E. (2009) *Corruption. Handbook of Social Capital. The Troika of Sociology, Political and Economics*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
8. Vallie V. (2015) *Korupsiia: rozdumy pislia Maidanu* [Corruption: reflection after the Maidan]. Kyiv: Dukh i Litera.
9. Gritsenko A. (2008) *Institutsionalnaya arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy* [Institutional architectonics and dynamics of economic transformations]. Kharkov: Fort.
10. Portes A. (1998) Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, no 24, pp. 1–24.
11. Rais K. (2018) *Demokratija* [Democracy]. Kharkiv: Klub simeinoho dozvillia.
12. McIlwaine C., Moser C. (2001) Violence and Social Capital in Urban Poor Communities. *Journal of International Development*, no 13 (7), pp. 965–984.
13. Della Porta D., Vannucci A. (1999). *Corrupt Exchanges: Actors, Resources, and Mechanisms of Political Corruption*. Rome: Transaction Publishers.
14. Barsukova S. (2013). *Blatnoy Sovetskiy Soyuz, ili Ekonomika vzaimnykh uslug* [Blat Soviet Union, or the Economy of Reciprocal Services]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya* [Economic sociology], vol. 14, no 1, pp. 111–119.
15. Ledeneva A. (1996) *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
16. Ledeneva A. (ed.) (2018) *The Global Encyclopedia of Informality: Understanding Social and Cultural Complexity*. London: UCL Press.
17. Kornai Ya. (2000) *Sotsialisticheskaya sistema. Politicheskaya ekonomiya kommunizma* [The socialist system. The political economy of communism]. M.: Zhurnal Voprosy ekonomiki.
18. *Politychna systema ta instytuty ghromadjanskogho suspiljstva v suchasnij Ukraini* [The political system and the institutions of the civil society in Ukraine]. Kyiv: Lybid.
19. *World Value Survey Wave 3 (1995-1998)*. Available at: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV3.jsp> (accessed 06.02.2019)
20. *Suspiljno-politychni nastroj naseleennja: novi vyklyky (kvitenj 2018 r.)* [Public-political mood of the population: new challenges (April 2018)]. Available at: http://ratinggroup.ua/research/ukraine/obschestvenno-politicheskie_nastroeniya_ukraincev_novye_vyzovy.html (accessed 06.02.2019)
21. *Sociologhichne doslidzhennja domogospodarstv ta jikh vidpovidalnosti za svij dobrobut* [Sociological research of households and their responsibility for their well-being]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 06.02.2019)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-2>

УДК 33:908(092)

Віктор Василенко як економіст і краєзнавець (до 180-річчя від дня народження)

Краснікова Оксана Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

Борисова Ірина Сергіївна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

Krasnikova Oksana, Borisova Iryna
Poltava State Agrarian Academy

У статті проаналізовано основні соціально-економічні праці земського діяча, члена-кореспондента Полтавського сільськогосподарського товариства Віктора Івановича Василенка. Досліджено внесок Віктора Івановича Василенка у вивчення економічних основ Полтавського краю загалом та великих поміщицьких і дрібних селянсько-козацьких господарств зокрема. Доведено, наскільки це дає змогу незначний за обсягом характер дослідження, що згаданий автор розкрив особливості господарювання непривілейованих станів як на прикладі одного з регіонів Полтавщини (Кобеляцького повіту), так і в межах усієї губернії, розробив бізнес-план організації зразкового малоземельного господарства. Як у першому, так і в другому випадках показано, що В.І. Василенко проявив себе як послідовний захисник українського селянства, його мови, культури та землеробських традицій.

Ключові слова: Полтавщина, землеробство, селянство, сільськогосподарське товариство, Селянський банк, Дворянський банк.

Красникова О.Н., Борисова И.С. ВИКТОР ВАСИЛЕНКО КАК ЭКОНОМИСТ И КРАЕВЕД (К 180-ЛЕТИЮ ОТ ДНЯ РОЖДЕНИЯ)

В статье проанализированы основные социально-экономические труды земского деятеля, члена-корреспондента Полтавского сельскохозяйственного общества Виктора Ивановича Василенко. Исследован вклад Виктора Ивановича Василенко в изучение экономических основ Полтавского края в общем и больших помещичьих и мелких крестьянско-казацких хозяйств в частности. Доказано, насколько это позволяет незначительный по объему характер исследования, что упомянутый автор раскрыл особенности хозяйствования непривилегированных сословий как на примере одного из регионов Полтавщины (Кобелякского уезда), так и в пределах всей губернии, разработал бизнес-план организации образцового малоземельного хозяйства. Как в первом, так и во втором случаях показано, что В.И. Василенко проявил себя как последовательный защитник украинского крестьянства, его языка, культуры и земледельческих традиций.

Ключевые слова: Полтавщина, земледелие, крестьянство, сельскохозяйственное общество, Сельский банк, Дворянский банк.

Krasnikova Oksana, Borysova Iryna. VICTOR VASILENKO AS AN ECONOMIST AND LOCAL HISTORIAN (TO THE 180TH ANNIVERSARY OF THE BIRTHDAY)

In such subject area as the history of economy and economic thought, key value belongs to those individuals, due to whom the contemporaries have an impression of certain views on relevant issues related to the development of productive forces and, therefore, human progress. The late XIX and early XX when Ukrainian society was undergoing the transformation of market relations in accordance with the best international standards at the time, many well-known names with respectable university education appeared in the field of economic knowledge. However, it would be unfair to underestimate those who by their tireless work step by step accumulated the same knowledge to the best of their strengths and abilities. It was to this category of scientists that the son of a Cossack from Poltava region Viktor Ivanovych Vasylenko also belonged. Without special economic education over the material difficulties, he, alone, due to his persistence and natural abilities, has achieved remarkable success in studying the economy of Poltava region, which at that time had a pronounced agrarian trend of development. The paper used the following research methods: method of generalization, historical and logical methods. V.I. Vasylenko's sphere of scientific interests was rather broad, as evidenced by his numerous publications, around which at that time there

were sharp discussions. Among the most important in terms of their social significance, there was the so-called agrarian question, the main content of which was unfair from the point of view of the working peasantry distribution of land between non-privileged states on the one hand and landlords-nobles on the other. Occupying small positions in Poltava Provincial Zemstvo and its Statistical Bureau, V.I. Vasylenko was able to collect and summarize a large array of economic information. V.I. Vasylenko tried to protect the interests of the least privileged part of the Poltava village by criticizing those latifundists who, by renting all or a significant part of their agricultural land to land-poor and landless peasants and Cossacks, ruthlessly exploited this disenfranchised part of the inhabitants of the Poltava region, since the rent often deprived them of the opportunity to obtain the desired profit due to the necessity to pay for renting someone else's land too much. Analyzing V.I. Vasylenko's economic views, one cannot but mention in this regard his publication at the early XX century of a business plan for the creation of a model land-poor household, which was first in the Ukrainian economic thought. V.I. Vasylenko's economic studies were published both in Russian and Ukrainian languages. However, both in the first and the second case, they were accompanied, as a rule, by numerous old saws and proverbs, which made the analysis of one or other statistic data more attractive in terms of perception of the content of this text, which thus looked more convincing and better remembered. Thus, V.I. Vasylenko left a notable mark in the study of the economy and culture of the Poltava region.

Key words: Poltava, agriculture, peasantry, agricultural society, Village bank, Nobiliary bank.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Серед численних постатей знавців Полтавського краю гідне місце посідає Віктор Іванович Василенко, що народився в незаможній козацькій родині Золотоніського повіту Полтавської губернії 31 січня 1839 року (село Панське, тепер затоплене Кременчуцьким водосховищем). На превеликий жаль, про внесок цього дослідника, автора 9 книжок і понад сотень газетно-журнальних та енциклопедичних статей у вивчення історії мешканців міст і сіл Полтавщини навіть фахівцям гуманітарної сфери, не говорячи вже про широку громадськість, відомо не так вже й багато.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині про наукову спадщину Віктора Василенка допитливий читач може дізнатися практично лише з публікації знаного в наукових колах мистецтвознавця Віталія Ханка, який в «Архівному збірнику» на посвяту 90-ліття Полтавської вченої архівної комісії за 1993 рік опублікував оглядову статтю та список основних праць Віктора Василенка [19]. Є ще довідкові статті, вміщені свого часу у «Большой энциклопеди» (Санкт-Петербург, 1901 рік, том 4) та всесвітньо відомому енциклопедичному словнику Ф.А. Брокгауза та І.А. Ефрона (Санкт-Петербург, 1905 рік, додатковий том 1). Невеликі замітки про полтавського краєзнавця в рік його смерті подали економіст полтавського земства Яків Імшенецький [8] та історик Лев Падалка [13]. В радянські часи Віктора Василенка згадала лише «Радянська історична енциклопедія» [9]. Після 1991 року відповідну інформацію знаходимо в перевиданій у Львові «Енциклопедії українознавства» [7] та «Полтавській енциклопедії» за 2015 рік [20]. Доводиться з жалем констатувати, що редакційна колегія новітньої «Енциклопедії історії України» з невідомих причин

обійшла своєю увагою постать такого непересячного вченого з Полтавщини, яким був Віктор Іванович Василенко [6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є з'ясування внеску Віктора Івановича Василенка у вивчення економічних основ Полтавського краю загалом та великих поміщицьких і дрібних селянсько-козацьких господарств зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати дослідження базуються як на економічних за своїм характером монографічних працях В.І. Василенка [1–5], так і на його діяльності як члена-кореспондента Полтавського товариства сільського господарства [14–18]. Особливістю статті цього науковця було те, що він не мав університетської освіти, досягнувши форму, зміст та основні принципи дослідницької діяльності в галузі соціально-економічних аспектів суспільного буття українського селянства завдяки наполегливості, розуму, літературним здібностям та патріотизму. Досить показовою щодо цього є його основна соціально-економічна праця, відома як «Хозяйственно-экономический обзор Кобелякского уезда», у якій автор відтворив умови господарювання всіх основних соціальних груп суб'єктів підприємницької діяльності в одному з регіонів Полтавської губернії. Працюючи на різних посадах в органах державної влади та земського самоврядування, В.І. Василенко дійшов висновку, що Кобеляцький повіт якнайкраще ілюструє загальну ситуацію з організацією сільськогосподарського виробництва на Полтавщині після скасування у 1861 році кріпосного права та інших реформ аграрного сектору економіки країни. У цьому повіті були представлені всі типи господарств: від землеволодіння менше 0,5 десятини до латифундацій у 3 000 й

більше десятин. Під час дослідження автор встановив, що 54,0% усіх сільськогосподарських угідь Кобеляцького повіту належали тим представникам привілейованих станів, хто мав у своєму розпорядженні 3 000 й більше десятин землі. Причому 6,8% суб'єктів господарювання зовсім не мали землі, а в 16,9% не було орних угідь. Загалом же 75,2% селян та козаків Кобеляччини мали не достатню для забезпечення найелементарніших потреб своєї родини земельну площу, яка, на думку В.І. Василенка, повинна була складатися не менше як з 6 десятин посіву за середнього врожаю в 40 пудів з десятини [1, с. 27]. Знаючи про те, що для нормального господарювання хліборобу потрібна не лише земля, але й робоча худоба, дослідник підрахував, що майже половина сільських станів (49,8%) у своєму розпорядженні її не мали [1, с. 31]. Їм доводилось тяжкою працею заробляти собі на життя, хоча заробітна плата у наймитів була мізерною: чоловік під час весняно-польових робіт протягом 1889–1893 років міг розраховувати на поденну плату у межах 23–32 копійок, а жінка – від 17 до 21 копійок. Найбільше наймит міг заробити під час жнив, а саме від 47 до 71 копійок. Винятком щодо цього став 1893 рік, коли чоловік під час жнив у середньому отримував 1 руб. 66 коп. за весь світловий день. Частина сільського пролетаріату й напівпролетаріату наймалась на місяць, півроку або навіть рік. В такому разі помісячна заробітна плата наймита під час весняно-польових робіт становила в середньому від 4 до 6 руб., а під час жнив – від 9 до 11 руб. Жінки, як правило, отримували на 20–30% менше [1, с. 108]. На зароблені кошти можна було купити не так вже й багато. Так, наприклад, на початку ХХ ст. курку на базарі можна було купити за 55 коп., качку – за 60 коп., гуску – за 110 коп. Вартість вівці становила 6 руб., а худой свині – 18 руб. [12, с. 167, 184]. Крім того, потрібно було заплатити певні податки та купити найнеобхідніше, зокрема сіль, гас для освітлення домівки, сірники чи деякі інші фабричні вироби.

Для з'ясування перспектив подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва в окремо взятому регіоні, яким був Кобеляцький повіт, В.І. Василенко проаналізував динаміку торгівлі земельними угіддями протягом десяти пореформених літ (1869–1878 роки). Виявилось, що весь цей час основними продавцями землі були дворяни й чиновники високих рангів: з 20 222 десятин, виставлених на ринок, ними було продано

14 095 десятин, що склало 69,7% усіх продаж. Друге місце посідали козакам, які, на відміну від колишніх поміщицьких селян, завжди користувались правом продажу належних їм угідь. Цією категорією сільських станів було продано 3 676 десятин, або 18,2%. Названі щойно дві категорії землевласників лідирували й серед покупців, запропонованих різними станами земельних угідь: дворяни й чиновники купили 9 626 десятин (47,6%), тоді як козаки – 5 946 десятин (29,4%). Порівнюючи статистику купівлі-продажу згаданих категорій землевласників, В.І. Василенко дійшов цілком обґрунтованого висновку, що привілейовані стани на 4 469 десятин продали більше, ніж купили, тоді як козаки, навпаки, купили на 2 270 десятин більше, ніж продали [1, с. 135]. Отже, на думку В.І. Василенка, змагання між великим землеволодінням латифундіального типу та дрібним господарством фермерів обов'язково завершиться перемогою останніх. Як слушно зауважив у 1923 році український економіст і професор Л.Н. Литошенко, селянсько-фермерське господарство, зрештою, «сожрало» поміщицьке [11, с. 43].

Заслуговує на увагу фахівців та всіх, хто цікавиться економічною історією Полтавського краю, інша монографія В.І. Василенка («Вжитки селянські по Полтавщині»), яка побачила світ у 1906 році, тобто після того, як під тиском революційного руху в країні 17 жовтня 1905 року імператор видав свій маніфест щодо розширення громадянських прав непривілейованих станів, включаючи таке право, як свобода слова та друку. У цій монографії її автор використав матеріали подвірних переписів населення Полтавської губернії 1882 і 1900 років, в організації та статистичному опрацюванні яких він брав безпосередню участь. Проаналізувавши відповідні цифрові показники двох вищезгаданих переписів, дослідник звернув увагу читача на вкрай несправедливий характер виробничих стосунків в аграрному секторі Полтавщини кінця ХІХ – початку ХХ ст. Несправедливість, на його думку, полягала в тому, що 12 356 (2,7%) представників привілейованих станів мали в своєму розпорядженні понад мільйон десятин сільськогосподарських угідь, тоді як непривілейованих 440 573 (97,3%) – 2 498 753 десятин. Це, на думку В.І. Василенка, є лише одним аспектом несправедливості, тоді як другий полягає в тому, що близько 70% належних привілейованим станам угідь їх власниками не оброблялись, а здавались «в оренду, чи на поліття, або за відробітки» [2, с. 3]. Прямим

результатом несправедливості в розподілі землі між привілейованими та непривілейованими станами було те, що загалом по губернії, згідно з підрахунками В.І. Василенка, 52,7% сільських станів або зовсім не мали власної орної землі, або мали її не більше 3 десятин, тобто недостатньо для середньостатистичної селянської родини з 5,5 осіб обох статей [2, с. 5]. Як і в економічному огляді Кобеляцького повіту, так і в узагальнюючій праці по всій губернії автор не обмежився характеристикою лише землеволодіння, а звернувся до відповідних показників щодо ситуації з «тягловою худобою». Застосовуючи історико-порівняльний метод економічного аналізу, В.І. Василенко виявив тенденцію до зменшення протягом 1882–1900 років господарств без тягла на 1,6% та зростання питомої ваги тих господарств, які мали у своєму розпорядженні одного вола або коня, а також тих, у кого були 2 чи 3 голови «тягла» [2, с. 13]. Цей економічно обґрунтований факт заперечував марксистську тезу про закономірність «вимивання», або, як говорив ідеолог соціал-демократів В.І. Ленін, «розселяння» середньо забезпеченої верстви селянства в умовах ринкових відносин [10, с. 183].

В узагальнюючій праці про становище сільського господарства загалом та селянського зокрема В.І. Василенко з'ясував вплив Селянського поземельного банку на господарювання непривілейованих станів, для яких, власне, було створено у 1882 році цю іпотечну інституцію. На час написання своєї праці у «Статистическом ежегоднике Полтавского губернского земства» за 1904 рік вже було опубліковано відповідні показники щодо діяльності цього банку на Полтавщині. Статистика, яку навів у своїй монографії В.І. Василенко, переконливо доводить, що саме під безпосереднім впливом Селянського банку ринкові ціни на земельні угіддя за 1882–1900 роки зросли більш як удвічі [2, с. 22]. Своє негативне ставлення до ринку землі цей загально-визнаний знавець української лексики сформулював досить образно: «Щиру правду кажучи, Селянський та Дворянський банк – одне кодло, одним миром мазані, одним духом натхненні, керує ними одна рука, замишляє одна голова» [2, с. 26]. Реальну вигоду від Селянського банку, як зазначав В.І. Василенко, отримували одні лише «куркулі». Між іншим, саме у цього економіста й етнографа знаходимо етимологію поняття «куркуль». Цим терміном, як пише В.І. Василенко, з давніх-давен називали в колишній Гетьманщині

«переселенців-козаків та селян з чужих сіл, які оселялись хуторами на куплених панських землях». Він їх називає «зайдами» чи «приблудами», надаючи цим поняттям негативного відтінку [2, с. 24]. Праця згаданого автора докорінно відрізняється від сухих опусів усіх інших аналогічних публікацій не лише того часу, але й більш пізнього періоду, включаючи й наше сьогодення. Відмінність полягає в тому, що в ній автор час від часу використовував народні приказки чи прислів'я, які органічно вписувалися в канву дослідження, сприяючи кращому розумінню того, про що йдеться. Так, говорячи про перевагу містанадселом, В.І. Василенко пише, що в місті «хоч за полушку та поживеш душку, а на селі й за п'ятак та й сиди так»; «вареники Божі хваленими, усі їх хвалять, та не усі мають» (характеристика умов життя сільської бідноти). Крайню бідність частини мешканців села В.І. Василенко визначив так: «вони такі бідні, що землю міряють держакком, а худобу – ложкою»; харчуються ж селяни «часом з квасом, а порою з водою». Ось так говорив сільський люд про значення в господарстві тварин: «коли нема й овець, тоді й хазяїну кінець»; про наслідки скасування кріпосного права: «на волі плачу доволі» [2, с. 1, 20, 21]. Глибоко співчуваючи тим селянам та козакам, які з об'єктивних обставин або зовсім не мали власних угідь, або володіли незначними земельними ділянками, В.І. Василенко у 1906 році розробив бізнес-план організації зразкового малоземельного господарства. Про свій план він неодноразово говорив на засіданнях Полтавського сільськогосподарського товариства, реалізація якого передбачала створення подібного господарства як своєрідного дослідного поля, знайомство з успішним функціонуванням якого спонукало б до створення подібних господарств за відповідної фінансової допомоги департаменту землеробства та земства по всій губернії. Створення зразкового малоземельного господарства як своєрідного дослідного поля мало на меті боротьбу з малоземеллям шляхом підвищення врожайності селянських ланів легкодоступними способами. Зміст запропонованого В.І. Василенком бізнес-плану такого господарства полягав в такому: а) організувати для спільного ведення господарських робіт товариство з чотирьох осіб селян, які не мали власної орної землі; б) найняти в довгострокову оренду 16 десятин орної землі, тобто по 4 десятини на кожного члена товариства; в) у користування кожного товариша надати одного коня та плуга з правом у вільний час

від спільних робіт займатись перевозками, щоби кінь міг заробляти потрібний йому харч. Затрати на забезпечення необхідного для успішного господарювання обладнання В.І. Василенко подав у такому вигляді: оренда 16 десятин по 10 руб. за рік потребує 160 руб.; купівля 4 коней по 50 руб. за голову – 200 руб.; 4 хомути – 20 руб.; один залізний плуг – 27 руб.; один буккер для розпушування ґрунту – 30 руб.; 4 дерев'яні борони із залізними зубцями – 20 руб.; насіння на перший рік – 88 руб. 40 коп. За наявності 4 коней можна було б розраховувати на те, щоб удобрювати щорічно близько 2 десятин, тобто приблизно по 600 пудів на десятину. Для ефективного господарювання В.І. Василенко пропонував ввести восьмипільну сівозміну, тобто по 2 десятини в кожному полі. Передбачалась можливість сіяти коренеплоди, ярову пшеницю, ячмінь, просо, вику з вівсом (магар), овес. За середньої врожайності цих полів можна було, як вважав автор бізнес-плану, отримати прибуток у сумі 754 руб. З усього валового прибутку слід було виключити 341 руб. 76 коп., тобто витрати на компенсацію вартості насіння, орендну плату, погашення кредиту за купівлю інвентарю та деяких інших речей. Отже, залишок чистого прибутку складає 412 руб. 23 коп. Таким чином, кожен член товариства має всі можливості отримати від такого господарювання не менше 100 руб. на рік [3, с. 82]. Такий суб'єкт підприємницької діяльності за всіма основними параметрами нагадує відомі старшому поколінню колгоспи. Важко сказати, які б результати мала реалізація розробленого В.І. Василенком бізнес-плану функціонування запропонованого зразкового малоземельного господарства, якщо б він був реалізований на практиці. Фактом залишається лише те, що тричі на засіданнях Полтавського сільськогосподарського товариства плани цього захисника інтересів сільської бідноти були відхилені. Перший раз це сталось 26 січня 1886 року, коли В.І. Василенко пропонував на щойно організованому Полтавському дослідному полі створити «ферму для дрібного селянського господарства» [15, с. 270]. Другий раз подібне мало місце, коли В.І. Василенко оприлюднив свою пропозицію організувати на Полтавському дослідному полі зразкове селянське господарство, тоді як третій раз це сталось 29 жовтня 1897 року. У перших двох випадках зміст заперечень членів товариства зводився до того, що дослідне поле має на меті не навчання, а дослідження. «Зразкові господарства, – заявляли опоненти В.І. Васи-

ленка, – будуть вже наступним етапом реалізації у процесі сільськогосподарського виробництва того, що вже випробувано і визнано корисним» [17, с. 19]. Щодо аналогічної пропозиції 1897 року, коли вже йшлося не про використання для експерименту частини дослідного поля, а про створення зразкового малоземельного господарства деінде за межами Полтави, то слід, на думку більшості членів товариства, виходити з того, що це справа самих селян. «Це, – читаємо у відповідному журналі товариства, – буде явищем більш повчальним, ніж штучні господарства В.І. Василенка» [17, с. 207]. Основною причиною негативного ставлення більшості членів Полтавського сільськогосподарського товариства до вищезгаданих пропозицій економіста В.І. Василенка було те, що більшість членів товариства формувалася з представників поміщиків-латифундистів, які думали лише про свої власні інтереси, що нерідко, як і в цьому випадку, йшли в розріз із прагненнями сільської бідноти. Сказане підтверджується, зокрема, тим, що дворянсько-поміщицька більшість Полтавського сільськогосподарського товариства, усвідомлюючи авторитет у наукових колах В.І. Василенка, намагалась використати його економічні знання в інтересах саме цієї привілейованої частини тогочасного суспільства. Маємо на увазі пропозицію все того ж Полтавського товариства обстежити деякі поміщицькі маєтки задля підвищення в подальшому ефективності їх господарювання. Так, 11 січня 1887 року на засіданні товариства було заслухано результати обстеження В.І. Василенком Згурівського маєтку П.А. Кочубея, при якому функціонувала дослідна ферма. Вона мала на меті, як повідомляв автор обстеження у своєму звіті на черговому засіданні товариства, «виробити для нашої місцевості типи інтенсивної системи сільського господарства, випробувати економічну вигоду тієї чи іншої рослини, того чи іншого знаряддя праці та забезпечити акліматизацію виписаних із-за кордону відповідних сільськогосподарських культур» [15, с. 402]. Було встановлено, що організацію господарювання в цьому маєтку є всі підстави вважати такою, що відповідає основним вимогам тогочасної аграрної науки, чому сприяло також те, що при фермі функціонувало щойно створене сільськогосподарське училище [15, с. 402]. Збори товариства ухвалили визнати очевидні заслуги власника Згурівського маєтку П.А. Кочубея в правильній організації свого господарства й обрати цього великого землевласника «почесним членом

нашого Товариства» [15, с. 405]. Переконавшись на прикладі Згурівського маєтку в безсумнівній користі сільськогосподарської освіти, В.І. Василенко став невтомним пропагандистом цієї вкрай потрібної для економіки краю справи. На його думку, саме сільськогосподарська освіта суттєво сприятиме «справі сільськогосподарського прогресу» [16, с. 356]. Логічно, що ще до створення Полтавської школи садівництва і городництва В.І. Василенко всіляко пропагував ідею організації курсів для народних учителів по садівництву, тому не дивно, що коли на засіданні Товариства 23 лютого 1894 року обговорювалось це питання, то загальні збори Товариства саме В.І. Василенка разом з іншими шістьма членами обрали до складу комітету для облаштування таких курсів [17, с. 48].

Певну роль у пропаганді агротехнічних знань у середовищі сільських станів, 85% яких наприкінці XIX ст. не вміли читати і, відповідно, писати, В.І. Василенко надавав сільськогосподарським виставкам, які з 1879 року на Полтавщині стали регулярними як у губернському центрі, так і в повітових містах й навіть в окремих великих селах. Саме завдяки наполяганням В.І. Василенка з 1889 року на сільськогосподарських виставках стали неодмінними експонатами не лише продукція рослинництва й тваринництва, але й різноманітні кустарні вироби [16, с. 103]. Коли у 1893 році на одному із засідань Товариства постало питання про те, кого саме

передусім Товариство має підтримувати, поміщиків чи селян, він відповів однозначно: «Я стою за останніх» [16, с. 436]. В.І. Василенко рішуче відкидав тезу деяких поміщиків, які у своїх публікаціях намагались довести ідею «безперспективності» дрібних селянських господарств [15, с. 291]. Саме тверда позиція В.І. Василенка щодо захисту інтересів знедолених стала вирішальним фактором для Товариства рекомендувати 5 жовтня 1905 року свого члена-кореспондента В.І. Василенка до складу створюваної при Полтавському земстві аграрної комісії, яка мала на меті вироблення та подання на розгляд уряду С.Ю. Вітте конкретних пропозицій щодо шляхів розв'язання аграрного питання, яке надзвичайно актуалізувалось під час аграрних заворушень 1905 року [18, с. 296].

Висновки з цього дослідження. Аналіз основних економічних за своїм змістом праць В.І. Василенка дає підстави для визначення цього публіциста як непересічної в багатьох відношеннях особистості. Його багатогранна діяльність у вивченні соціально-економічного життя й діяльності мешканців Полтавського краю не лише як державного службовця, але й як активного громадського діяча, захисника упослідженої частини тогочасного суспільства, яким було селянство кінця XIX – початку XX ст., залишила нам у спадок цілу низку унікальних за своїм змістом праць з історії рідного краю, якими сьогодні мають можливість користуватись вдячні нащадки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Василенко В.І. Хозяйственно-экономический обзор Кобелякского уезда Полтавской губернии. Кобеляки : Тип. Б.И. Брагилевского, 1895. 139 с.
2. Василенко В.І. Вжитки селянські по Полтавщині. Санкт-Петербург : Типография училища глухонемых, 1905. 58 с.
3. Василенко В.І. Об организации образцового малоземельного хозяйства. *Журналы Константиноградского сельскохозяйственного общества*. 1907. Вып. XXXXXV. С. 77–86.
4. Василенко В.І. Метеорология и земледелие по украинским народным воззрениям с программой для собирания материалов. Изд-е Полтавского общества сельского хоз-ва. Полтава : Типо-литогр. М.Л. Старожицкого, 1902. 91 с.
5. Василенко В.І. Очерк хозяйства сельских сословий. Сборник по хозяйственной статистике Полтавской губернии. Т. III : Миргородский уезд. Полтава : Тип. Н. Пигуренко, 1884. С. 1–88.
6. Енциклопедія історії України. Т. 1 : А–В. Київ : Наукова думка, 2005. С. 441.
7. Енциклопедія українознавства. Т. 1. Перевидання в Україні. Львів, 1993. С. 212.
8. Имшенецкий Я. Памяти В.І. Василенка. *Хуторянин*. 1914. № 14–15. С. 445–446.
9. Куницький О.С. Василенко Віктор Іванович. *Радянська енциклопедія історії України* / відп. ред. А.Д. Скаба. Т. 1 : А–Д. Київ : гол. ред. УРЕ, 1959. С. 234.
10. Ленін В.І. Аграрне питання і «критики Маркса». Повне збір. тв. Т. 5. Київ : Політвидав України, 1969. С. 91–255.
11. Литошенко Л.Н. Эволюция и прогресс крестьянского хозяйства. Москва : Русский Книжник, 1923. 46 с.
12. Обзор сельского хозяйства в Полтавской губернии (по сообщениям корреспондентов) за 1913 год. Полтава : т-во Печатого Дела, 1914. 203 с.

13. Падалка Л.В. І. Василенко: некролог. Рада. 1914. 12 апреля (25 апреля).
14. Полтавське товариство сільського господарства (журнали засідань з 5 серпня 1878 року по 25 травня 1883 року) / уклад. В.А. Вергунов, Н.Ф. Гриценко, К.О. Черноколова, Н.М. Опара ; ННСГБ НААН ; за заг. ред. В.А. Вергунова. Вінниця : ФОП Корзун Д.Ю., 2015. Вип. 1. 356 с.
15. Полтавське товариство сільського господарства (журнали засідань з 15 липня 1883 року по 20 грудня 1887 року) / уклад. В.А. Вергунов, Н.Ф. Гриценко, К.О. Черноколова, Н.М. Опара ; ННСГБ НААН ; за заг. ред. В.А. Вергунова. Вінниця : ФОП Корзун Д.Ю., 2015. Вип. 2. Ч. 1. 492 с.
16. Полтавське товариство сільського господарства (журнали засідань з 24 січня 1888 року по 18 серпня 1893 року) / уклад. В.А. Вергунов, Н.Ф. Гриценко, К.О. Черноколова, Н.М. Опара ; ННСГБ НААН ; за заг. ред. В.А. Вергунова. Вінниця : ФОП Корзун Д.Ю., 2015. Вип. 2. Ч. 2. 464 с.
17. Полтавське товариство сільського господарства (журнали засідань з 3 листопада 1893 року по 7 березня 1901 року) / уклад. В.А. Вергунов, Н.Ф. Гриценко, Н.М. Опара ; ННСГБ НААН ; за заг. ред. В.А. Вергунова. Вінниця : ФОП Корзун Д.Ю., 2015. Вип. 3. Ч. 1. 418 с.
18. Полтавське товариство сільського господарства (журнали засідань з 14 березня 1901 року по 22 грудня 1910 року) / уклад. В.А. Вергунов, Н.Ф. Гриценко, Н.М. Опара ; ННСГБ НААН ; за заг. ред. В.А. Вергунова. Вінниця : ФОП Корзун Д.Ю., 2015. Вип. 3. Ч. 2. 418 с.
19. Ханко В.М. Наукова спадщина Віктора Василенка. *Архівний збірник на посвяту 90-річчя Полтавської вченої архівної комісії*. Полтава, 1993. С. 66–79.
20. Ханко В.М. Василенко Віктор Іванович. *Полтавіка / Полтавська енциклопедія*. Т. 9. Кн. 1 : А–Л. Полтава : ТОВ «АСМІ», 2015. С. 179–180.

REFERENCES:

1. Vasilenko V.I. (1895) *Khozyaystvenno-ekonomicheskiy obzor Kobelyakskogo uezda Poltavskoy gubernii*. [Economic and economic review of Kobelyaksky district of Poltava province]. Cobelians: Type. B.I. Bragilevsky (in Ukrainian).
2. Vasilenko V.I. (1905) *Vzhytky seljans'ki po Poltavshhyni* [Uses of peasant in Poltava region]. SPB. : Printing house of the deaf-mute school.
3. Vasilenko V.I. (1907) *Ob organizatsii obraztsovogo malozemel'nogo khazyaystva* [On the organization of an exemplary small-scale property]. Magazines of the Constantinograd Agricultural Society. Constantinograd: Voronezh Iskovich's Impressionist, vol. XXXXXV, pp. 77–86.
4. Vasilenko V.I. (1902) *Meteorologija i zemledelie po ukrainskim narodnym vozzrenijam, s programmoj dlja sobiranija materialov* [Meteorology and agriculture according to Ukrainian popular beliefs, with a program for collecting materials]. Poltava: Publishing house of the Poltava community of rural hos-va. Type-lithogr. ML Starozhitsky (in Ukrainian),
5. Vasilenko V.I. (1884) *Oчерк hozjajstva sel'skih soslovij* [Sketch of the rural economy] Compilation on economic statistics of the Poltava province. T. III : Mirgorodsky district. Poltava : Type. N. Pigurenko, pp. 1–88 (in Ukrainian),
6. Scientific thought (2005) *Encyklopedija istoriji Ukrajinny* [Encyclopedia of Ukrainian History], Kiev : Scientific thought, vol. 1, pp. 441.
7. Young life (1993) *Encyklopedija ukrajinoznavstva* [Encyclopedia of Ukrainian Studies]. Lviv : *Young life*, vol. 1, pp. 212.
8. Imsneneskiy Y. (1914) *Pamjati V.I. Vasilenka* [In memory of V.I. Vasilenko]. The farmer. no 14–15, pp. 445–446 (in Ukrainian).
9. Kynytskyy O.S. (1959) *Vasilenko Viktor Ivanovych* [Vasilenko Viktor Ivanovich]. Radjans'ka encyklopedija istorii Ukraïny. Kiev, vol. 1 (in Ukrainian).
10. Lenin V.I. (1969) *Agrarne pytannja i "krytyky Marksa"* [The agrarian question and "criticism of Marx"]. Kiev : Politoved Ukraine, vol. 5, pp. 91–255 (in Ukrainian).
11. Litoshenko L.N. (1923) *Jevoljucija i progress krest'janskogo hozjajstva* [Evolution and progress of the peasant economy]. Moscow : Russian Scribe (in Russian).
12. Printing Case (1914). *Obzor sel'skogo hozjajstva v Poltavskoj gubernii (po soobshhenijam korrespondentov) za 1913 god* [Survey of agriculture in Poltava province (according to correspondents) for 1913]. Poltava : *Printing Case*.
13. Padalka L. (1914) V.I. Vasilenko: nekrolog [V.I. Vasilenko: obituary]. *Council*. April 12th (April 25th).
14. Vergunov V.A., Gritsenko N.F., Chernokolova K.O., Opара N.M. (2015). *Poltav's'ke tovarystvo sil's'kogo gospodarstva (zhurnaly zasidan' z 5 serpnja 1878 r. po 25 travnja 1883 r.)* [Poltava Society of Agriculture (meeting logs from August 5, 1878 to May 25, 1883)]. Vinnitsa : FOP Korzun D.Yu., vol. 1.

15. Vergunov V.A., Gritsenko N.F., Chernokolova K.O., Opara N.M. (2015). *Poltavs'ke tovarystvo sil'skogo gospodarstva (zhurnaly zasidan' z 15 lypnja 1883 r. po 20 grudnja 1887 r.)* [Poltava Society of Agriculture (session logs from July 15, 1883 to December 20, 1887)]. Vinnitsa : FOP Korzun D.Yu., vol. 2.

16. Vergunov V.A., Gritsenko N.F., Chernokolova K.O., Opara N.M. (2015). *Poltavs'ke tovarystvo sil'skogo gospodarstva (zhurnaly zasidan' z 24 sichnja 1888 r. po 18 serpnja 1893 r.)* [Poltava society of agriculture (logs of meetings from 24 January 1888 – 18 August 1893 g)]. Vinnitsa : FOP Korzun D.Yu., vol. 2.

17. Vergunov V.A., Gritsenko N.F., Chernokolova K.O., Opara N.M. (2015). *Poltavs'ke tovarystvo sil'skogo gospodarstva (zhurnaly zasidan' z 3 lystopada 1893 r. po 7 bereznja 1901 r.)* [Poltava Society of Agriculture (session logs from November 3, 1893 to March 7, 1901)]. Vinnitsa : FOP Korzun D.Yu., vol. 3.

18. Vergunov V.A., Gritsenko N.F., Chernokolova K.O., Opara N.M. (2015). *Poltavs'ke tovarystvo sil'skogo gospodarstva (zhurnaly zasidan' z 14 bereznja 1901 r. po 22 grudnja 1910 r.)* [Poltava Society of Agriculture (session logs from March 14, 1901 to December 22, 1910)]. Vinnitsa : FOP Korzun D.Yu., vol. 3.

19. Hanko V.M. (1993). *Naukova spadshhyna Viktora Vasylenka* [The scientific heritage of Victor Vasilenko]. Archival collection dedicated to the 90th anniversary of the Poltava Academic Archival Commission. Poltava, pp. 66–79.

20. Hanko V.M. (2015). Vasilenko Viktor Ivanovych [Vasilenko Viktor Ivanovich]. *Poltavs'ka encyklopedija*. [Poltava Encyclopedia]. Poltava : ASMI LLC, vol. 9, pp. 179–180.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-3>

УДК 658.6/9:94 (477.43)

Автентичні риси розвитку торгівлі у Правобережній Україні XIX – поч. XX ст.: провінційний Проскурів

Церклевич Вікторія Сергіївна

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри соціально-гуманітарної
та загальноекономічної підготовки,
проректор з науково-педагогічної та виховної роботи
Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту

Tserklevich Victoria

Khmelnytskyi Cooperative Trade and Economic Institute

Стаття присвячена дослідженню історичних, соціально-економічних, політичних, ментальних умов і факторів, що забезпечили перетворення провінційного міста на значний торговий осередок Правобережної України. Наведено лаконічний історичний екскурс історії міста з 1797 року до початку XX століття. Наведено статистичні показники нарощування обсягів торгівлі і виробництва, динаміки кількості мешканців загалом та підприємців зокрема, що характеризує зростання економічної значущості міста. Наведено основні сфери діяльності проскурівських купців, приведено приклади успішного використання нових технологій виробництва й організації торгівлі. Здійснено спробу окреслення автентичного торговельно-промислового обличчя Проскурова другої половини XIX – першого десятиліття XX ст. Доведено, що ключовими чинниками економічного зростання міста стали транзитне положення, залізничне сполучення, наявність внутрішнього та зовнішнього попиту, що у сукупності забезпечило стимулювання розвитку торгівлі і появу потужного купецького прошарку.

Ключові слова: торгівля, купець, ярмарка, базар, завод, фабрика, виробництво.

Церклевич В.С. АВТЕНТИЧНЫЕ ЧЕРТЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В ПРАВОБЕРЕЖНОЙ УКРАИНЕ XIX – НАЧ. XX ВВ.: ПРОВИНЦИАЛЬНЫЙ ПРОСКУРОВ

Статья посвящена исследованию исторических, социально-экономических, политических, ментальных условий и факторов, обеспечивших преобразование провинциального города в значительный торговый центр Правобережной Украины. Представлен лаконичный исторический экскурс в историю города от 1797 года до начала XX столетия. Приведены статистические показатели наращивания торговли и производства, динамики количества горожан в целом и предпринимателей в частности, что характеризует усиление экономической значимости города. Охарактеризованы основные сферы деятельности проскуровских купцов, приведены примеры успешного использования новых технологий производства и организации торговли. Предпринята попытка отображения автентичного торгово-промышленного облика Проскурова второй половины XIX – первого десятилетия XX ст. Доказано, что ключевыми факторами экономического усиления города стали транзитное положение, железнодорожное сообщение, присутствие внутреннего и внешнего спроса, что в совокупности обеспечило стимулирование развития торговли и появление мощного купеческого сословия.

Ключевые слова: торговля, купец, ярмарка, базар, завод, фабрика, производство.

Tserklevich Victoria. AUTHENTIC FEATURES OF TRADE DEVELOPMENT IN THE RIGHT-BANK UKRAINE IN THE XIX-XVI CENTURIES: PROVINCIAL PROSKURIV

The article attempts to create an integral picture of the authentic trade and industrial “face” of the city of Proskurov through careful study of the city’s key factors and conditions of social and economic development during the 19th and the beginning of XX centuries which in aggregate ensured the transformation of the provincial city into a significant trading center of the Right-Bank Ukraine. The methodology of the article is based on a combination of historical and economic sciences methods of historicism; quantitative economic history and biographical. Understanding the subjects of entrepreneurship as an internal factor for the development of trade allows to affirm the application of the non-institutional method. The brief excursion of the city history from 1797 to the beginning of the 20th century is presented. The content of the events that made the most significant impact on the economic and economic development of the city was described. The key indicators of increasing the volume of trade and production, the number of residents in general and entrepreneurs in particular are presented in the dynamics, in particular those which characterize the strengthening of the economic significance of the city. The main areas of activity of Proskuriv merchants

are presented, examples of innovative business ideas, successful use of new technologies of production and trade organization are described. It is proved that the key factors of the city's economic growth were the transit situation, the railway connection, the presence of internal and external demand, entrepreneurial activity of the residents, which ensured the rapid development of trade, the consolidation of trade and industrial capital, the development of the city as a significant business center, as well as the formation of a powerful merchant layer. The article is an original scientific research on regional economic history, which looks particularly relevant in view of the processes of decentralization of state power and the transfer of a number of economic functions to territorial communities.

Key words: trade, merchant, fair, bazaar, factory, factory, production.

Постановка проблеми. Рівень торгових відносин і стан економіки виступають найважливішими показниками розвитку цивілізованого суспільства, чинниками внутрішньої та зовнішньої політики держави. За визначенням засновника класичної школи економічної думки А. Сміта, є чотири стадії економічного прогресу людства, а саме: полювання, збиральництво, сільське господарство, комерційне суспільство із його homo economicus (у сутності останнього саме торгівля відіграє ключову роль). Також Сміту належить перша спроба наукового обґрунтування теорії спеціалізації регіональної економіки. Особливий інтерес викликає синергія чинників, що зумовлюють створення потужних торговельних осередків у регіонах, які перебувають на периферії. Класичним прикладом провінційного прикордонного містечка (на порубіжжі Російської й Австро-Угорської імперій), яке за три десятиліття перетворилося на жвавий торговий осередок Правобережної України, є Проскурів (сучасне місто Хмельницький). Окреслені аргументи зумовлюють потребу у формуванні цілісної картини чинників, факторів, соціально-економічних та політичних передумов, що у комплексі забезпечили перетворення невеликого населеного пункту на знаущий осередок бізнесової, насамперед – торговельної діяльності, визначивши автентичне «обличчя» міста.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Джерельна база проблеми наведена передусім масивом праць дореволюційної історії України, зокрема збірниками статистичних даних: «Вся Россия. Русская книга промышленности, торговли, сельского хозяйства и администрации. Адрес-календарь Российской империи», «Обзор Подольской губернии за 1886 г.», «Описи Подільської губернії кінця XVIII – початку XIX ст.» та ін. Під час роботи над статтею використано матеріали фундаментальних праць Ю. Сіцинського та М. Тодоровича, де поряд із дослідженням соціально-духовної сторони життя певна увага приділяється економічним чинникам розвитку. Ключові аспекти соціально-

економічного розвитку Подільської губернії, Проскурова детально розкриті у дослідженнях І. Гуржія, Т. Балабушевича, В. Смоля, А. Єфименко, І. Лукінова, Т. Дерев'янкина, М. Герасимчука, В. Голобуцького, П. Хромова, В. Чугайова; розвиток капіталістичних форм внутрішньої торгівлі окресленого періоду відображено у працях Б. Кругляка. Становлення інституту підприємництва, формування торгової буржуазії в Україні розглянуто у дослідженнях Г. Бігун, Б. Кругляка, Т. Лазанської; формування купецького прошарку на теренах українських земель знайшло відображення у масиві праць І. Аксакова, Д. Багалія, Д. Міллера. Етнічні особливості складу купецтва наведені у працях В. Аленіцина, Г. Вольтке, І. Житецького.

Найціннішим джерелом, що відображає автентичність Проскурова на зламі XIX – XX ст., виступають праці дослідника, науковця, публіциста С. Єсюніна «Вулиці Хмельницького», «Хмельницький. Подорож у часі», «Прогулянка Проскуровом», «Міста Поділля у другій половині XIX – на початку XX ст.».

Постановка завдання. Метою дослідження є формування цілісної картини автентичного торговельно-промислового «обличчя» провінційного Проскурова шляхом ретельного вивчення ключових факторів та умов соціально-економічного розвитку міста упродовж XIX – поч. XX століть.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1797 році у камеральному і топографічному описі Проскурівського повіту зазначалося: «Повітове місто Проскурів має розташування на рівнім місці на правому березі річки Бога і впадаючої у неї річки Плоскої, оточене з одного боку річкою Плоскою, за якою село Гречани, з другого – річкою Богом, за якою село Заріччя, з інших двох боків – полем... Посеред міста у гостинному старому домі дерев'яних лавок 68, з яких деякі пусті, а в інших продаються євреями дрібні товари. Із заводів – пивоварний дерев'яний, старий, невеликий завод, в якому виварюється пиво з ячмінного солоду. На річці Бозі на двох греблях млинів два...» [6].

Перетворення в уїзний центр істотно не вплинуло на соціально-економічний розвиток Проскурова. Позитивний вплив на його економічний розвиток справили податкові пільги, надані місту в перші десятиліття російського правління. Особливу роль у цьому відіграли такі фактори, як: вигідне географічне (транзитне) розташування, родючі чорноземи, торговельні і поштові шляхи. Саме завдяки останньому вже в 2030-х роках XIX ст. тут були зосереджені великі зернові склади і магазини, збіжжя з яких направлялося у Одеський морський порт. На заводах мідних виробів, миловарному, свічковому, двох цегельних і тютюновій фабриці працювали переважно наймані робітники із числа міщан, державних селян і безстроково відпущених солдатів. Однак основні доходи місто отримувало від хліборобства та сінокошу. Міська казна наповнювалася також за рахунок доходів від млинів, трактирів, харчевень і ресторанів. Загальні доходи міста в 1842 році становили 2545,6 рублів, що за обсягом майже рівнялися його видаткам.

Завдяки тому, що євреї міста та навколишніх сіл взяли в оренду майже всі млини уїзду і стали власниками 70 лавок мануфактурних і колоніальних товарів і 270 лавок дрібної торгівлі, місцеві ярмарки почали приваблювати все більше купців із Дубно, Луцька та інших міст і поступово наближалися за своїм значенням до ярмарків у Ярмолинцях і Балті. Якщо на початку XIX ст. Проскурів залишався відносно невеликим торговельно-ремісничим центром Поділля, в якому функціонувало декілька ремісничих цехів і проводилося три ярмарки на рік, то за півстоліття у ньому істотно розширилася мережа ремісничих цехів, стала працювати низка заводів і фабрик із найманою робочою силою.

У 1797 р. купецтво Проскурова нараховувало 60 осіб; у 1808 р. в місті нараховувалося 334 особи, що займалися промислами та торгували без крамниць, 100 міщан жило з кустарних промислів, 48 торгувало дрібними товарами і лише 5 торгували в крамницях із прикажчиками. Водночас 120 сімей мали земельні наділи. Ярмарки за товарообігом і чисельністю учасників поступалися лише ярмолинецьким. У 1817 р. в Проскурові вже проводилося 13 ярмарків. Проводилися ярмарки до релігійних свят: Василівський – 1.01, Стрітенський – 2.02, Серединопістний, Благовіщенський – 25.03, Георгіївський, Петропавловський, Покровський, Михайлівський тощо.

Після скасування кріпосного права у 1861 р. в Російській імперії почався повільний перехід до індустріального суспільства. Влада прагнула досягти підвищення продуктивності праці, запровадження нових технологій у сільському господарстві, орієнтації товаровиробників на виготовлення конкурентної продукції.

До 1884 року в Проскурові працюють: гуральня купчихи Лехт, медовий і пивоваренний завод, чотири тютюнових фабрики (дві з них належали купцю Шпильбергу), три дерев'яних млини. Працює два цегельних, два цегельно-черепичних і два черепичних заводи. У 1889 році побудована нова тютюнова фабрика, господарем якої був А. Шварцман.

Порівняно швидкого поширення набули різні види внутрішньої торгівлі, насамперед – базарна, ярмаркова і постійна (стаціонарна) [7, с. 353]. Базари були головним засобом залучення безпосередніх виробників у постійні ринкові зв'язки. На них передусім реалізовувалися залишки продукції селянських господарств і вироби кустарів [4, с. 634]. Втім, усі виробництва, фабрики були невеликими, торгівля зосереджувалася на вузьких групах товарів.

Економіка міста починає бурхливо розвиватися з 1870-х рр. завдяки двом факторам – прокладенню залізниці та розміщенню у місті декількох військових частин, що створило внутрішній попит. Залізничну лінію Жмеринка – Проскурів – Волочиськ у Проскурові було введено в дію у 1870 році. Прокладання залізниці сприяло інтенсивному економічному розвитку міста. На межі XIX – XX ст. стають до ладу великі промислові підприємства (цукровий, чавуноливарний, новий цегельний, пивоварний заводи), масово споруджуються житлові будинки, крамниці, торгові лавки, прокладається бруківка, відкриваються нові навчальні заклади (реальне училище та жіноча гімназія, комерційне училище), театр (1892 р.), бібліотека (1901 р.), прокладається телефонна мережа (1909 р.), з'являється електрика (1911 р.). Населення міста зростає майже у 5 разів і у 1909 р. становило 36 тисяч мешканців. Залізничний транспорт сприяв розвитку міських базарів, що мали безпосередній зв'язок зі стаціонарною торгівлею. У них зосереджувався продаж сільськогосподарської продукції, запасами якої поповнювалися міські продуктові крамниці [10, с. 160].

Другий чинник, який сприяв бурхливому розвитку міста – розташування в Проскурові військових частин та створення військової

залоги, що було зумовлено вигідним стратегічним розташуванням міста поблизу державного кордону. З 1875 р. в Проскурові розквартирувався 46-й піхотний Дніпровський полк, з 1889 р. – 35-й драгунський (уланський) Белгородський полк, з 1894 р. – 12-а гарматна бригада та 19-а кінно-гарматна бригада. На початку ХХ ст. Проскурів став місцем перебування штабів 12-ї кавалерійської та 12-ї піхотної дивізій, до складу яких входили вищезгадані полки. Для дислокування військових підрозділів у Проскурові були побудовані два військових містечка.

Економічним зростанням Проскурів також завдячує швидкому збільшенню у місті кількості мешканців, що займалися підприємництвом – купців. Якщо у 1806 році усього «5 торгувало з прикажчиками і 48 – дрібними товарами», то у 1897 році чисельність купців у місті складала 146, а у 1903 – 578 (мовою сучасної статистики – на 61 жителя Проскурова припадав один купець) [7]. За ХІХ століття сформувалися цілі династії місцевого купецтва, найвідомішими з яких були Маранци, Мозелі, Горенштейни, Журавльови, Ніренбергі, Соболя, Шильмани, Толпіни, Васермани та ін. Показово, що сфери діяльності проскурівських купців і засновані підприємства відповідали потребам суспільства, були продуманими й успішними. Більше того, змогли адаптуватись у радянську добу. В сучасному Хмельницькому успішно функціонують цегельний, пивоварний, хлібний заводи, діє меблева фабрика, у основі яких – бізнесові «дітища» проскурівських купців; водночас гіганти комуністичної доби – «Темп», «Катіон» перебувають у відверто депресивному стані.

Вважаємо за доцільне навести приклади видів бізнесової діяльності, якими займалися проскурівські купці. Так, збільшення кількості мешканців, зростання обсягів виробництва та торгівлі стимулювало пришвидшені темпи будівництва та зростання попиту на цеглу. Зорієнтувавшись у ситуації на ринку будівельних матеріалів, проскурівський купець Шльома Шмулевич Гальперін викладає значні гроші на закупівлю новітнього устаткування і 1899 року засновує «цегельний, кахельний і черепичний завод», виготовлялося до трьох мільйонів штук цегли на рік. Крім заводу Гальперіна, у Проскурові працювали ще три цегельних заводи, але вони разом виробляли продукції набагато менше і нижчої якості, ніж на гальперінському підприємстві [6].

Історії відомі й унікальні виробництва, розміщені у Проскурові. У липні 1878 року міща-

нин Берко Речкоблит, що займався дрібнооптовою торгівлею хлібом, придбав у міщанина Григорія Папировича частину його земельної ділянки на вулиці Комерційній. Його син Шулим-Шахна Речкоблит заснував у приміщенні принципово нову не тільки для Проскурова, але і для всієї губернії справу – виготовлення каучукових штемпельних печаток. Він зумів отримати відповідні дозволи від міської влади, у подільського губернатора, в Головному Імператорському управлінні у справах печаток. У 1893 році в Шулим-Шахна влаштував майстерню, для якої придбав апарат для розтоплення каучуку, 40 фунтів олов'яних шрифтів, різні інструменти і ливарні форми, створивши єдину на Поділлі фабрику, що виготовляла печатки і штемпелі. Фабрика каучукових штемпелів припинила своє існування в 1907 році через посилення цензури, зумовленої революцією 1905 року. «Визнати недоцільним виготовлення печаток, штемпелів і ін. на дрібних підприємствах у провінційних містах», – таким був вердикт вищих управлінь імперії [6].

Другою визначальною виробничо-торговельною рисою Поділля загалом та Проскурова зокрема став розвиток птахівництва та продаж яєць. До 1905 року Подільська губернія вийшла на перше місце в Російській імперії за обсягами вивозу яєць і живих птахів. Щорічно на експорт за кордон із Поділля вивозили більше 500 тисяч пудів продуктів птахівництва (англійські міста, Париж, Гамбург); 65% всього експорту становили яйця, за ними йшли птахи (переважно гуси), потім перо і пух. Процес птахівництва й експорту його продуктів був гранично простим. Євреї-мінjali подорожували подільськими селами, обмінюючи на товар або скуповуючи за готівку в місцевих селян курей, гусей, качок, яйця. Потім у містах перепродували скуплене т. зв. «гуртівникам», які вже приступали до безпосередньої підготовки (переробки, сортування, упакування) товару до вивозу й оптової його реалізації. Саме таким «гуртівником» був проскурівський комерсант Сруль Цуйриф, котрий спеціалізувався на продажу яєць і гусей. «Прийнявши замовлення на поставання великої партії яєць, Цуйриф добував їх у скупників, а потім усією родиною приступав до сортування: 1-й сорт, найбільші і найсвіжіші, йшли за кордон; 2-й сорт – у Петербург, Москву, Одесу; 3-й сорт продавали в найближчі міста. Яйця упакували в великі дерев'яні коробки по 1400 штук і відправляли залізницею за адресою замовника. Гусей Цуй-

риф продавав живцем, тому купував перед самим відправленням» [6].

Розвиток ринкових відносин у промисловості і сільському господарстві мав значний вплив на розширення асортименту базарної торгівлі. Поряд із продуктами землеробства і тваринництва, що вироблялися для продажу в поміщицьких, куркульських і селянських господарствах, важливе місце посідали промислові вироби [8, с. 48–53]. Серед продукції промислового виробництва на першому місці був цукор. В Україні цукровий буряк для промислового значення почали сіяти в 1820-х роках. У 1840 році були побудовані перші цукроварні на Київщині, а в 1825–1828 роках – на Поділлі, на землях поміщика Собеновського в П'ятківцях Ольгопольського повіту (нині Вінницька область). До кінця 1842 року на Україні було вже 67, а в 1844 – 144 заводи. До найдавніших підприємств території сучасної Хмельниччини належить і цукровий завод, засновником якого був Соломон Маранц. Підприємство стало до ладу у 1891 році, і на той час стало найбільшим у Проскурові – на ньому працювало 470 чоловік. Торгівля цукром відбувалася зі складів заводу, але такий спосіб не міг задовольняти збільшення виробництва. Виникла потреба у розширенні збуту на базарах та стаціонарних закладах [12, с. 230].

У 1861 р. в містах України діяв 12141 базар, причому щотижня базари відбувались у 34 містах, двічі на тиждень – у 41, тричі на тиждень – у 13 і щоденно – в 9 містах [4, с. 634]. Наприкінці XIX ст. загальна сума оборотів базарної торгівлі в Україні перевищувала 80 млн крб. [9, с. 170]. Постійно діючі ринки поступово перетворювалися на певний різновид постійної торгівлі. У містах та великих селах на базарних площах відкривалися крамниці, рундуки, столи тощо. Якщо у 90-х роках щорічний сумарний обіг ярмаркової і базарної торгівлі в Україні становив близько 225 млн крб., то через мережу стаціонарних торговельних закладів збувалося товарів на 1,35 млрд крб. (у 5,5 разу більше). Кількість постійних торговельних закладів тут зросла з 33,2 тис. у 1861 р. до 87 тис. у 1900 р. [2, с. 150, 157].

Таким чином, прошарок торгової буржуазії у пореформений період швидко зростає. За даними офіційної статистики, у 1885 р. торговою діяльністю займалося понад 1 млн осіб, включаючи і прикажчиків, а наприкінці XIX ст. – вже 1,6 млн осіб. Окрім того, для 175 тис. осіб торгівля була допоміжним заняттям. Загалом у 1913 р. в Україні було 34,1 тис. магазинів, 120,9 тис. дрібних крамниць та 82,5 тис. пала-

ток і яток, а всього 237,5 тис. торгових закладів [2, с. 104]. Проскурівчани у XIX ст. мали таку приказку: «У Проскурові стільки магазинів, скільки дверей у його будинках». Так, у 1806 році у місті з населенням всього дві тисячі мешканців, де був лише один кам'яний будинок, нараховувалося 7 кам'яних магазинів та 68 дерев'яних крамниць (тобто одна торгова точка на 27 мешканців); у 1910 році в 35-тисячному місті вже нараховувалося 418 магазинів і крамниць (один магазин на 84 мешканці).

В умовах швидкого розвитку капіталізму стаціонарна торгівля набула нових форм. Як і в промисловості, у торгівлі відбувалася концентрація капіталів, поступове витіснення з оптової і роздрібною торгівлі дрібних та середніх торговців. Це, зокрема, здійснювалося шляхом створення великих універсальних і багатофілійних магазинів [2, с. 99]. Першим магазином «європейського» стилю у Проскурові став відкритий у 1880 р. гастроном купця Василя Журавльова.

Упродовж XIX – початку XX ст. відбулися зміни і у ярмарковій торгівлі. Ярмарки обслуговували порівняно невеликий район, переважно навколишні населені пункти. Особливо значущими вони були у сільській місцевості, де бракувало закладів стаціонарної торгівлі. Якщо вважати дрібними ярмарки з привозом товарів на суму до 5 тис. крб., середніми – від 5 до 100 тис. крб. і великими – понад 100 тис. крб., то у 1863 р. в Україні налічувалося дрібних ярмарків 1064, середніх – 972 і великих – 76 [3, с. 243–244]. Великих оптових ярмарків було небагато. На Правобережжі найзначнішими були Контрактний (Стрітенський) ярмарок у Києві, Петропавлівський у містечку Ярмолинцях і Троїцький (Травневий) у м. Балті (Подільська губернія) [5, с. 242]. Ярмарок у Проскурові мав постійне місце, що носило назву «Хлібна площа», запланована у генеральному плані забудови міста від 1824 р. Вона була основним місцем проведення торгів і ярмарків у Проскурові. Торги проходили щотижня по п'ятницях і неділях, одноденні ярмарки – 14 разів на рік, і, нарешті, так званий «річний ярмарок» улаштувався з 5 по 12 червня. У ці дні Хлібна площа та прилеглі вулиці оживлялися від самого ранку: із навколишніх сіл і містечок з'їжджалися поміщики, купці, ремісники, селяни – вони продавали й купували товари, укладали угоди, домовлялися про наступні торги. Одночасно працювали чисельні атракціони, виступали бродячі актори, приїжджав

цирк або звіринець, вдень і вночі приймали відвідувачів численні харчевні.

У 1888 році міська влада прийняла рішення перенести головну торгову площу ближче до вокзалу. На пустирі були споруджені просторі торгові крамниці і складські приміщення, на розташованій поруч залізничній станції для потреб купців прокладаються під'їзні колії і будуються товарні склади. Така облаштуваність головної торгової площі, на думку міської влади, повинна була підняти престиж семиденної проскурівської ярмарки і, як писала в 1914 році газета «Экономическая жизнь Подолии», – «создав конкуренцию, совершенно «убить» известную далеко за пределами Подолии Петропавловскую ярмарку в Ярмолинцах. Однако эти ожидания не сбылись. Первые 2–3 года после открытия ярмарки в Проскуров действительно съезжались и открывали свои отделения не только многие розничные торговцы, но и немало известных крупных купцов-оптовиков из Москвы, Варшавы и других городов, а обороты торговли достигали значительных сумм. Ярмолинцы почувствовали конкуренцию, но все же сила «традиционного» центра сказала, и купцы, продолжая предпочитать Петропавловскую ярмарку, стали все меньше и меньше останавливаться в Проскурове... Проскуровская ярмарка вскоре превратилась в обычную базарную торговлю, и то местного пошиба».

Висновки. Торгівля і промисловість, поряд із наукою та освітою, виступає найвагомішим фактором розвитку міст і територій. Перетворення в уїзний центр не справило істотного впливу на соціально-економічний розвиток Проскурова. Однак надані у перші десятиліття російського правління податкові пільги, поряд із такими факторами, як вигідне географічне розташування, родючі навколишні чор-

ноземи, тодішні торговельні і поштові шляхи забезпечили об'єктивне зростання фабрично-заводського виробництва та торговельних відносин.

Швидкого поширення набули різні види внутрішньої торгівлі, насамперед – базарна, ярмаркова і постійна (стаціонарна). Так, ярмарка у Проскурові мала постійне місце, що носило назву «Хлібна площа»; діяв також тваринний базар, під який було відведено площу, що отримала назву «Кінна». Серед всього різноманіття товарів, що гуртом реалізовували в місті, переважали продукти тваринництва, птахівництва і бджільництва, дерев'яні і залізні вироби, мануфактура, бакалійні і галантерейні товари. Особливо важливу роль Проскурів відіграв у торгівлі сіллю і хлібопродуктами. Сіль з Одеси і подністровських портів привозили на спеціально побудовані соляні склади, а вже звідти її розвозили по навколишніх населених пунктах. Торгівля зерном перетворила Проскурів на великий центр експортної хліботоргівлі: в 1880-х роках навіть розглядалося питання про відкриття в місті німецького консульства, тому що найбільші партії зерна вивозилися саме до Німеччини.

Окрім уже означених чинників, на увагу заслуговують ще два, що справили визначний вплив на формування «обличчя» Проскурова у наступному столітті – це прокладання залізниць та розміщення у місті військової залоги, що було зумовлено вигідним стратегічним розташуванням міста поблизу державного кордону. Унікальними промисловими об'єктами Проскурова стала фабрика каучукових штепельних печаток, регіональні особливості розвитку птахівництва та продажу яєць. Тому на початку ХХ століття Проскурів стає найбільшим торговим центром Подільської губернії з річним торговим оборотом 5,5 млн. рублів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вся Россия. Русская книга промышленности, торговли, сельского хозяйства и администрации: Торгово-промышленный адрес-календарь Российской империи. Санкт-Петербург: А. С. Суворин. 1897. Т. 2. 3399 с.
2. Гуржій І.О., Маркіна В.О. Україна в системі всеросійського ринку 60–90-х років ХІХ ст. Український історичний журнал. К.: Наукова думка. 1968. № 6. С. 154–155.
3. Довжук І.В. Промисловий розвиток Донбасу в системі економіки Наддніпрянської України (кінець ХІХ – початок ХХ ст.)/ Монографія. Луганськ: В-во СНУ ім. В. Даля. 2003. 312 с.
4. Економічна історія України: іст.-екон. дослідж.: в 2 т. / Т.А. Балабушевич та ін.; відп. ред. В.А. Смолій. НАН України. Інститут історії України. К.: Ніка-Центр, 2011. 694 с.
5. Єсюнін С. Вулиці Хмельницького. Історико-довідкове видання. Тернопіль: Видавець В.П. Андріішин, 2005. 122 с.
6. Єсюнін С., Павлова Н. Проскурів-Хмельницький. Подорож у часі: зб. нарисів. Хмельницький: ПП Гонта А.С. 2006. 60 с.

7. Історія народного господарства Української РСР: у 3 т. 4 кн. / за ред. І.І. Лукінова та ін. К.: Наукова думка, 1983. Т. 1. 463 с.
8. Кругляк Б.А. Розвиток капіталістичних форм внутрішньої торгівлі на Україні в 60–90-х роках XIX ст. Історія народного господарства та економічної думки Української РСР: Республіканський міжвідомчий зб. наук. праць. 1980. Вип. 14. С. 48–53.
9. Кругляк Б.А. Ярмарочная и базарная торговля в конце XIX – начале XX века (на материалах Украины). Отечественная история. 1993. № 32. С. 165–175.
10. Москалюк М.М. Розвиток переробної промисловості у Наддніпрянській Україні в другій половині XIX – на початку XX століття. Тернопіль: Рада, 2009. 334 с.
11. Обзор Подольской губернии за 1886 год : прил. ко Всеподданнейшему отчету губернатора. Подольской губернский статистический комитет. Каменец-Подол., 1887.
12. Раковский Л.Э. Сахарная промышленность Украины в 60–90-е гг. XIX в.: дис. ... доктора ист. наук: 07.00.02. К., 1995. 490 с.

REFERENCES:

1. Suvorin A.S. (1897) *Vsia Rossyia. Russkaia knyha promyshlennosty, torhovly, selskoho khoziaivta y admyustratsyy: Torhovo-promyshlennyi adres-kalendar Rossyiskoi ympery* [All Russia. Russian book of industry, commerce, agriculture and administration: Commercial and industrial address-calendar of the Russian Empire]. St. Petersburg: A.S. Suvorin. (in Russian)
2. Gurzhii I.O., Markina V.O. (1968) *Ukraina v systemi vserosiiskoho rynku 60–90-kh rokiv XIX st.* [Ukraine in the system of the All-Russian market of the 60-90s of the XIX century]. *Ukrainian Historical Magazine*, no. 6, pp. 154–155.
3. Dovzhuk I.V. (2003) *Promyslovyi rozvytok Donbasu v systemi ekonomiky Naddnyprianskoi Ukrainy (kinets XIX – pochatok XX st.)* [Industrial development of the Donbas in the economy of the Dnieper Ukraine (the end of the XIX – the beginning of XX century)]. Lugansk: Volodymyr Dahl East Ukrainian National University. (in Ukrainian)
4. Balabushevich T.A., Baran V.D., Baran V.K., Smoliy V.A. (2011) *Ekonomichna istoriia Ukrainy* [Economic History of Ukraine]. Kiev: Nika-Center. (in Ukrainian)
5. Yessuinin S. (2005) *Vulytsi Khmelnytskoho* [Streets of Khmelnytsky]. Ternopil: V.P. Andriishin. (in Ukrainian)
6. Yessuinin S., Pavlova N. (2006) *Proskuriv-Khmelnytskyi. Podorozh u chasi* [Proskuriv-Khmelnytsky. Travel in time]. Khmelnytsky: Gonta A.S. (in Ukrainian)
7. .Lukinov I.I. (1983) *Istoriia narodnoho hospodarstva Ukrainskoi RSR* [History of the national economy of the Ukrainian SSR]. Kyiv: Scientific thought. (in Ukrainian)
8. Kruglyak B.A. (1980) *Rozvytok kapitalistychnykh form vnutrishnoi torhivli na Ukraini v 60–90-kh rokakh XIX st.* [The development of capitalist forms of domestic trade in Ukraine in the 60-90s of the XIX century]. *History of the national economy and economic thought of the Ukrainian SSR: Republican interagency collection of scientific works*, vol. 14, pp. 48–53.
9. Kruglyak B.A. (1993) *Yarmarochnaia y bazarnaia torhovlia v kontse XIX – nachale XX veka (na materyalakh Ukrainy)* [Fair and bazaar trade in the late XIX – early XX century (on materials of Ukraine)]. *National history*, no. 32. pp. 165-175.
10. Moskalyuk M.M. (2009) *Rozvytok pererobnoi promyslovosti u Naddnyprianskii Ukraini v druhii polovyni KhKh – na pochatku KhKh stolittia* [Development of the processing industry in the Dnieper Ukraine in the second half of the nineteenth and early twentieth centuries]. Ternopil: Rada. (in Ukrainian).
11. Podolskyi hubernskiy statystycheskyi komytet (1887) *Obzor Podolskoi hubernyy za 1886 hod* [The review of Podolsk province for 1886]. Kamenetz-Podolsky.
12. Rakovsky L.E. (1995) *Sakharnaia promyshlennost Ukrainy v 60–90-e hh. XIX v.* [Sugar industry of Ukraine in the 60–90s XIX century] (PhD Thesis), Kiev.

Податкова система України: формування національної моделі “homo fiscalus” в умовах невизначеності

Юрківський Олександр Йосипович

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Житомирського державного технологічного університету

Yurkivsky Alexander

Zhytomyr State Technological University

Стаття присвячена визначенню інституційних основ формування ефективної Податкової системи. Досліджено напрями трансформування моделі “homo economicus” у моделі з різними характерними рисами. Встановлено, що особливе місце в дослідженні податків займає інституційна теорія, яка доповнила напрями досліджень економічних явищ. У моделі “homo economicus” базою раціональної поведінки суб’єкта є несплата та ухилення від податків. Ірраціональним є прагнення платника до повної сплати обов’язкових платежів за наявності об’єкта оподаткування. Політичні, економічні та соціальні зміни ХХ століття трансформували модель “homo economicus” у нові, зокрема і “homo fiscalus”, видозмінили податкову раціональність, за якої з’явилися податкова довіра, мотивація сплачувати податки, що в підсумку знижує як загальну, так і податкову невизначеність, рівень «тіньової» економіки, витрати на адміністрування та контроль платежів.

Ключові слова: податкова система, податки, інституціоналізм, неінституціоналізм, податкова раціональність, довіра, “homo fiscalus”.

Юрковский А.И. НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ: ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ “НОМО FISCALUS” В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Статья посвящена определению институциональных основ формирования эффективной налоговой системы. Исследованы направления трансформации модели “homo economicus” в модели с различными характерными чертами. Установлено, что особое место в исследовании налогов занимает институциональная теория, которая дополнила направления исследований экономических явлений. В модели “homo economicus” базой рационального поведения субъекта является неуплата и уклонения от налогов. Иррациональным является стремление плательщика к полной уплате обязательных платежей при наличии объекта налогообложения. Политические, экономические и социальные изменения XX века трансформировали модель “homo economicus” в новые, в том числе и “homo fiscalus”, видоизменили налоговую рациональность, при которой появились налоговое доверие, мотивация платить налоги, в итоге снижает как общую, так и налоговую неопределенность, уровень «теневой» экономики, расходы на администрирование и контроль платежей.

Ключевые слова: налоговая система, налоги, институционализм, неинституционализм, налоговая рациональность, доверие, “homo fiscalus”.

Yurkivsky Alexander. THE TAX SYSTEM OF UKRAINE: THE FORMATION OF THE NATIONAL MODEL “HOMO FISCALUS” IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY

Taxes are an element of the relationship between the state and the model “homo economicus”. This model was formed before the beginning of the XX century and its characteristic features are selfishness and rationality in maximizing profits. The “homo economicus” model is the anti taxpayer model. The tax was considered as a burden from which to avoid as much as possible. However, the political, social, and economic changes of the beginning of the XX century influenced the change of the model “homo economicus”. The taxpayer began to be actively investigated by representatives of various economic schools, in particular Keynesianism and institutionalism. The institutional theory (traditional institutionalism and neoinstitutionalism) occupies a special place in the study of taxes as a formal institution of interaction between the state and economic entities. Representatives of institutional theory for the first time began to investigate a taxpayer with widespread use of psychology, sociology. Revolutionary events, the first and second world wars, the emergence of new countries in Europe have changed the features of the model “homo economicus” and economic functions of the state. There are new models of behavior of the economic agent – “Homo reciprocans”, “Nomo sovieticus”, “Socio-economicus”. A special place in the study of the essence of taxes and the relationship with “homo economicus” is the neoinstitutionalism. Within the limits of this direction the contract basis of modern economic and tax relations is investigated. Taxes serve as a contractual relationship between the state and

the taxpayer. However, tax motivation is based on tax trust. Tax trust and trust in general are the subject of research of traditional institutionalism. Tax trust is an informal institution that is formed for a long time. The experience of European countries shows that this informal institution became the key to motivating taxpayers. The taxpayer through trust creates a new rational attitude to taxes. Modern taxes are both a form of social contract and the rule of the state. Violation of the contract leads to a tax uncertainty about potential tax rates, an increase in administration costs for control. The Ukrainian economic system is in a period of stagnation and at the same time a significant level of the shadow economy. Such a situation requires maximum confidence among economic actors and the state through a system of formal and informal institutions.

Key words: tax system, taxes, institutionalism, neo-institutionalism, tax rationality, trust, "homo fiscalus".

Постановка проблеми у загальному вигляді. Невизначеність є об'єктивно наявним і невід'ємним елементом виробничих, торгових, фінансових відносин, які формувалися протягом тривалого часу й особливих видозмін зазнали у ХХ ст., в період поширення «інформаційної революції». Невизначеність продовжує ускладнювати прийняття рішень, прогнозування дій та попередження кризових явищ не лише на мікрорівні суб'єктів господарювання, домогосподарств або окремого індивіда, але й держави як суб'єкта економічної системи в межах застосованої грошово-кредитної, фіскально-податкової політики.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Циклічність, динаміка, кризи є проявами невизначеності і ставали об'єктами дослідження останніх століть через їх періодичність та поширеність у країнах з різним рівнем ринкових, суспільних, політичних відносин. Зокрема, В. Демент'єв у питанні пошуку шляхів виходу з кризи та покращення діючих інституцій [2, с. 47] визначає саме усунення джерел невизначеності, мінімізацію негативних наслідків на тлі постійної зміни кількості ринків товарів та послуг у бік розширення, появи все нових товарів-замінників, змін ринкових структур, поведінки індивідів. Збільшується загальна кількість як національних суб'єктів господарювання, так і міжнародних (поширення китайських виробників), особливо малого бізнесу, споживачів з раціональною та ірраціональною поведінкою, з намаганням приймати рішення саме в умовах невизначеності майбутніх результатів діяльності.

З невизначеністю пов'язані й обов'язкові податкові платежі, які є історично сформованою, формалізованою інституцією соціально-економічного, політичного впливу на функціонування де-факто всіх суб'єктів економіки, процеси та явища економічної системи загалом. Податкова система пов'язана з невизначеністю, але вже не ринковою, а фіскальною – здатністю держави стягнути визначені заздалегідь податки, збори та мотивацією

платника сплачувати обов'язкові платежі на основі сформованої раціональності у сплаті фінансового тягаря.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна загальна невизначеність має як мінімум ринкову та податкову складові частини, які пов'язані з раціональністю поведінки суб'єктів і формування якої, в оподаткуванні, виходить за межі боротьби з тіньовою економікою, вибору елементів податкового механізму, а знаходиться в площині філософії податків, взаємостосунків держави та "homo economicus", досліджуються відповідно представниками різних економічних та філософських течій, такими як Г. Беслі, В. Геєць, А. Крисоватий, Н. Кучерявенко, У. Крачке, Т. Персон, Д. Коммонс, Д. Норт, Й. Шумпетер та інші.

Формулювання цілей статті. Наявні проблеми в бюджетно-податковій політиці зумовлюють не лише приділення уваги інструментам впливу на платника в межах правового механізму, а й пошук інституційних передумов формування мотивації сплачувати обов'язкові платежі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зародження соціальних, виробничих, трудових відносин доби класичної політичної економії в умовах ринкової невизначеності та "Laissez-faire" спричинили появу та подальше обґрунтування «економічної людини», або "homo economicus", як одного із суб'єктів економічних відносин із такими характерними рисами:

- максимальний раціоналізм, егоїзм;
- байдужість у ставленні до навколишнього середовища;
- отримання постійної вигоди та максимізація прибутку в умовах невизначеності.

Прагматизм дій, егоїстичні прагнення, максимізація економічних вигод стали основою та домінантами моделі, однак розпад імперій, революційні події в більшості країн Європи кінця ХІХ – початку ХХ століття, промислові кризи, дві світові війни спричинили як зміну політичної карти світу, деколоніза-

цію, так і філософію багатьох процесів, моделей ведення бізнесу, зокрема і моделі "homo economicus". Відбувалося посилення впливу соціології та психології в дослідженні поведінки в економічній сфері, розуміння та пояснення логіки, основних «драйверів», які приводять до дій окремого індивіду не лише на ринку, але й у відносинах із суспільними інституціями та державою.

Традиційний егоїзм економічного індивіда вступив у протиріччя із колективним потребами, суспільними вимогами; нерозуміння їх важливості з боку значних верств населення негативно впливало на соціальну, економічну підсистему. Окрім цього, ускладнення відбувалося і через значну кількість сконцентрованих політичних подій за короткий проміжок часу. Зникнення імперій та паралельне створення нових, не завжди вдалих (як в Україні початку ХХ ст.) державних утворень на теренах насамперед Європи, одночасне поширення авторитаризму з відповідним рівнем етатизму, за якого суверен формував власну національну модель економіки, в сукупності вимагало додаткового економічного інструментарію впливу на процеси та явища в економічній системі, зокрема широкого застосування кейнсіанських ідей.

Проте були і винятки, насамперед Чехія, Швейцарія та загалом країни Скандинавії, в яких демократизація відносин, реформування політичної, економічної, соціальної сфер здійснювалися швидшими темпами, що змінювало не лише місце, функції держави, але й поведінку та риси "homo economicus" у межах окремої країни. Тому не дивно спостерігати нині саме ці країни в першій десятці економічних та соціальних рейтингів, і не лише європейських, але й світових. Маючи чи не найбільшу кількість податків і досить високі ставки, особливо щодо товарів не першої необхідності (алкоголь, тютюн), сплата обов'язкових платежів у цих країнах трансформувалася в звичайну необхідність і головне – раціональність із погляду середньостатистичного індивіда скандинавських країн.

Як відзначає А.С. Глушак, історія людського суспільства загалом та особливо європейського варіанту розвивається в постійному чергуванні не лише двох протилежних явищ, а й основних фаз: рацію та іррацію, які, змінюючись, впливають на трансформацію усіх процесів не лише в економічній та соціальній, але й у політичній системах [1, с. 37].

Політико-економічний підсумок – поява двох протилежних філософій, поділ країн на

дві протилежні табори – командно-адміністративна економіка проти країн зі «змішаним типом» економіки, проте з традиційними податками в обох варіантах.

Тобто формування нових держав, трансформація суспільства вплинули на трансформацію поведінки чинних економічних суб'єктів, а в подальшому вже друга половина ХХ століття пов'язана з поглибленням вивчення споживача, підприємця, їх психологічних та ментальних прагнень, мотивацій, цінностей. Це викликало появу поряд із загальним "homo economicus" Адама Сміта, Давида Рікардо, Альфреда Маршала нових теорій – "homo reciprocans", «людина або підприємець – новатор» за Й.А. Шумпетером, дещо саркастичного "homo sovieticus", "socio-economicus", появу поведінкової економіки (behavioral economics) загалом.

Однією з характерних ознак "homo economicus", що зазнала змін у процесі боротьби за налагодження постійності в життєдіяльності, мінімальних первинних потреб та їх розширення за величиною та структурою є раціональність. Податки виступають апріорі головним раціональним інструментом дій з боку держави для забезпечення наявних державних і зростаючих суспільних потреб у формі відповідних видатків, однак розглядалися як неважливі, другорядні, тягар з погляду моделі "homo economicus", базуючись на індивідуальних егоїстичних прагненнях та загального класичного правила "Laissez-faire".

Для моделі "homo economicus" базовим постулатом абсолютно природної, раціональної поведінки суб'єкта у взаємодії з державою є саме несплата та ухилення, а протилежним, ірраціональним – прагнення останнього до чесної сплати обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів, внесків соціального страхування (див. табл. 1).

"Homo economicus" за правилом "Laissez-faire" – це антиплатник податку, і модель поведінки змінювали як у примусовий (наприклад СРСР), фіскальний спосіб, так і опосередковано непрямыми методами, однак протягом тривалого часу в межах із трансформації багатьох сфер функціонування національних економік.

Несплата податків збільшує невизначеність не лише фінансування державних видатків, але й перспективи розвитку та функціонування державних утворень.

Тривалість та складність змін підтверджується і періодичними намаганнями, зокрема

Таблиця 1

Типи поведінки традиційного платника податку

Поведінка платника	Податки	Ринки товарів та послуг
Раціональна	Несплата та ухилення, нехтування суспільним	Більше товару за меншу ціну
Ірраціональна	Максимальна сплата, врахування суспільних потреб, зменшення витрат на адміністрування та контроль	Куплю щось інше або взагалі не купую

через теорію суспільного договору ще з часів Просвітництва, визначення ефективного механізму перетворення «податкового тягаря» на необхідність, корисну дію, означення еквівалентного обміну між платником і державою, церквою.

Дійсно податок – це одночасно інституція суспільна, державна та індивідуальна, а поведінка економічного індивіда враховує не лише індивідуальні потреби, але поряд із державними і колективні. Так, у межах традиційного інституціоналізму Д. Коммонс теж наголошує на важливості суспільних дій, запропонував дефініцію «діючої колективної інституції», під якою розуміє «колективну дію щодо контролю, вивільнення та поширення масштабів індивідуальної дії» [8].

У. Клер Мітчел також розглядав інституції як панівні і надзвичайно стандартизовані насамперед суспільні звички, інстинкти самі по собі можуть суттєво вдосконалити економічний аналіз, адже інстинкти поведінки людини краще узгоджуються з генетичним підходом до суспільних інституцій, ніж психологія гедонізму [4].

Тобто мотивація сплачувати податок пов'язана базово з податковою довірою з боку "Homo economicus", яка виступає неформальною специфічною інституцією з тривалим характером формування під впливом дій держави, суспільства, накопиченого досвіду, ментальності та егоїзму індивіда.

Представники ж неоінституційного напрямку другої половини ХХ ст. в подальшому відокремлювали інституції від звичаїв та запропонували застосовувати різноманітні стандартизовані норми для правил поведінки. Так, Дуглас Норт дає таке визначення: «Інституції – це правила гри у суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище. І, як наслідок, структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного» [5, с. 38].

Тобто податки як формальна інституція та їх сплата трансформуються з тягаря в моти-

вацію не лише на основі традицій, людського і державного звичаю, а вже на основі колективної поведінки, норми, правила функціонування, що закріплено в основному законі окремої держави, який виступає при цьому умовним договором для кожного індивіда.

Невідповідність моделі "homo economicus" саме суспільним реаліям мала об'єктивні політичні, соціальні, економічні передумови початку ХХ століття, що вплинуло в подальшому на появу різних моделей. Зокрема, модель Роберта Триверса (Robert Trivers) в 1971 році – "homo reciprocans", яка передбачала появу в поведінці економічного індивіду кооперування як запоруки розвитку громадянського суспільства [9].

Натомість Петер Вейз (Peter Weisz) зазначає важливість соціального складника, об'єктивність зміни поведінки "homo economicus", його поєднання вже з "homo sociologicus", які синергетично об'єднуються "homo socioeconomicus" [6].

«Homo sovieticus» як модель увібрала в себе характерні риси економічного індивіда країн із командно-адміністративною системою регулювання економічних процесів, зі власними перевагами та недоліками, які частково притаманні національній моделі "homo economicus" на початку незалежності і формування державності [10].

Загалом у межах інституційної теорії маємо подвійну основу формування моделі індивіда у сфері податків із постійним нарощуванням етичності, соціальності, суспільності відносин, їх трансформації в податкову раціональність:

- мотивація (традиційний інституціоналізм – звичай, традиція сплачувати);
- норма або суспільний стандарт (неоінституційний напрям), який передбачає по суті поступову трансформацію базових ознак моделі "homo economicus" в "homo reciprocans" та появу окремого національного "homo fiscalus" з раціональним ставленням до сплати податків як загальноновизнаної, необхідної суспільно-етичної норми, порушення якої

Типи поведінки раціонального платника податку "homo fiscalus"

Поведінка платника	Податки	Ринки товарів та послуг
Ірраціональна	Несплата та ухилення, збільшення витрат на адміністрування та контроль	Куплю щось інше або взагалі не купую
Раціональна	Сплата нарахованих обов'язкових платежів та відповідне зменшення витрат на адміністрування та контроль	Більше товару за меншу ціну

є прикладом аморальності (скандали зі знаменитостями у різних сферах за ухилення від сплати), засуджується суспільством та веде до запровадження жорстких санкцій з боку державних органів та суду (таблиця 2).

Тобто раціональність у сприйнятті та сплаті податків зменшує податкову невизначеність, максимально охоплює кількість платників, мінімізує тіньовий сектор економіки, підвищує податкові надходження не лише через непрямі податки, але й прямі, від яких відносно легко ухилитися.

Податкова раціональність є елементом договору або соціального консенсусу, який описував Дж. Бюкенен у власній теорії консенсусу ефективності соціального ладу, і, на його думку, кожен консенсус є за власним змістом раціональним. Тобто тіньовий сектор економіки є по суті порушенням консенсусу внаслідок суб'єктивності, ірраціональності окремих груп населення у формуванні ціннісних орієнтирів з огляду на порушення еквівалентності обміну. Однак, як відзначає Єрмоленко, методологічне включення економічної калькуляції в суспільний процес налагодження взаєморозуміння норм та цінностей все ж не гарантує позитивного результату в межах усього суспільства [3, с. 186].

Проблему пояснення раціональності взаємозв'язку «податки-благо» у сплаті податку можна розглядати і через призму концепції «якості життя», в основі якої футуролог Е. Тоффлер виділяє або калькулює три основні складники сукупної системи благ – традиційні економічний і соціальний та новий екологічний, які синергетично мають сформувати консенсус у сплаті, пояснити цілі використання сплачених коштів [7].

Намагання удосконалити обґрунтування калькуляційних складників отриманих благ можна простежити вже на рівні ООН під час застосування «Індексу розвитку людського потенціалу» (Human Development Index), у

межах якого для порівняльної оцінки бідності, грамотності, освіти, середньої тривалості життя й інших показників країни, враховує три агреговані види показників, які і мають сформувати податкову раціональність:

- середня тривалість життя;
- індекс освіти через рівень грамотності;
- рівень купівельної спроможності життя.

Висновки. Податкова раціональність, як і довіра в оподаткуванні, пов'язані одночасно з:

– тривалим часом формування мотивації з огляду на позитивні приклади країн європейського континенту та світу;

– починаючи з ХХ століття – із загальною демократизацією відносин та налагодженням кооперативних відносин між індивідом, суспільством, державою;

– наявністю обґрунтованого еквівалентного обміну між державою та платниками податків. На мові маркетингу вже ХХІ століття маємо фактично застосування системи більш глибокої деталізації набору суспільних благ, які отримує національний "homo fiscus" за сплати обов'язкових платежів до державного та місцевих бюджетів, соціальних фондів за аналогією з "cash – back", "tax – back".

Мотивація та податкова довіра є неформальними інституціями не лише формування стабільної податкової системи, але й зменшення транзакційних витрат, зменшення невизначеності під час прийняття рішень у межах насамперед обраної бюджетно-податкової політики. За наявності податкової раціональності підтримуються базові функції держави, потреби місцевих громад та довгостроковий розвиток у час інтернаціоналізації світових економічних процесів. Базуючись на національних особливостях моделі "homo fiscalus", раціональність виступає водночас внутрішньою конкурентною перевагою країни у світовому конкурентному середовищі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Глушчак А.С. Раціональне та ірраціональне в структурі філософського дискурсу. Філософські обрії, 2009. № 21. С. 29–45.
2. Дементьев В. Сучасна теорія інститутів: ідентифікація предметного поля // Економічна теорія. – 2015. № 3. С. 26–50.
3. Ермоленко А.М. Комунікативна практична філософія. Підручник. К.: Лібра. 1999, 488 с.
4. Соціально-економічні інституції економічної системи України: монографія / За заг. ред. проф. К.С. Солонінка. Житомир: ЖДТУ, 2011. 232 с.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация. Научное редактирование и вступительная статья к. э. н. В.С. Каткало; пер. с англ. СПб. : Лениздат ; SEV Press, 1996. 702 с.
6. Peter Weise. Homo economicus und homo sociologicus: Die Schreckensmänner der Socialwissenschaften // Zeitschrift für Sociologie. April 1989, Jg.18, H. 2, S. 148–161
7. Toffler A. Future shock / A. Toffler – New York: Random House, 1970. 505 p.
8. J.R. Commons. Institutional Economics. // The American Economic Review, Vol. 21, Dec. 1931. p. 649–650.
9. Trivers, R.L., The Evolution of Reciprocal Altruism, Quarterly Review of Biology 46 (1971): 35–57.
10. Cambra, Fernando P. de. Homo sovieticus. La vida actual en Rusia. – Barcelona: Ediciones Petronio, 1975. 296 p.

REFERENCES:

1. Glushchak A.C. Rational and irrational in the structure of philosophical discourse. Philosophical horizons, 2009. No. 21. p. 29–45.
2. Dementiev V. Modern theory of institutes: identification of the subject field // Economic Theory. 2015. No. 3. p. 26–50.
3. Yermolenko A.M. Communicative Practical Philosophy. Textbook. K.: Libra. 488 s. 1999.
4. Socio-economic institutions of the economic system of Ukraine: monograph / According to the commissions. edit prof. K. S. Soloninka. Zhytomyr: ZHDTU, 2011. 232 p.
5. Williamson O. The Economic Institutes of Capitalism. Firms, markets, relative contraction. Scientific editing and introductory article by K. N. V. S. Katkalo; per. from english – St. Petersburg : Lenizdat; SEV Press, 1996. 702 pp.
6. Peter Weise. Homo economicus und homo sociologicus: Die Schreckensmänner der Socialwissenschaften // Zeitschrift für Sociologie. April 1989, Jg.18, H. 2, S. 148–161.
7. Toffler A. Future shock / A. Toffler – New York: Random House, 1970. 505 p.
8. J.R. Commons. Institutional Economics. // The American Economic Review, Vol. 21, Dec. 1931. p. 649–650.
9. Trivers, R.L., The Evolution of Reciprocal Altruism, "Quarterly Review of Biology" 46 (1971): 35–57.
10. Cambra, Fernando P. de. Homo sovieticus. La vida actual en Rusia. – Barcelona : Ediciones Petronio, 1975. 296 p.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-5>

УДК 336.27

Світовий досвід управління зовнішньою державною заборгованістю

Відливана Софія Петрівна

студентка

Університету державної фіскальної служби України

Коляда Олена Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри міжнародної економіки

Університету державної фіскальної служби України

Vidlyvana Sofiia, Kolyada Olena

University of the State Fiscal Service of Ukraine

У статті досліджено основні аспекти формування зовнішньої заборгованості у світі та причини її виникнення, джерела приросту зовнішнього боргу та механізм регулювання розміру зовнішньої заборгованості. Наведено статистичні матеріали, які відображають сучасний стан зовнішнього боргу та його динаміку протягом останніх років. Проаналізовано сучасний стан зовнішнього боргу держав, які займають лідируючі позиції у світі за розміром зовнішнього боргу, але попри це доволі ефективно використовують запозичені ресурси. Розглянуто вплив зовнішньої заборгованості на економічне зростання держав та інструменти, які вони застосовують з метою уникнення боргової кризи. Досліджено світовий досвід ефективного управління зовнішньою заборгованістю та основні інструменти, які при цьому використовуються.

Ключові слова: державний борг, зовнішня заборгованість, управління державним боргом, борговий тягар.

Видливана С.П., Коляда О.В. МИРОВОЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В статье исследованы основные аспекты формирования внешней задолженности в мире и причины ее возникновения, источники прироста внешнего долга и механизм регулирования размера внешней задолженности. Приведены статистические материалы, отражающие современное состояние внешнего долга и его динамику в последние годы. Проанализировано современное состояние внешнего долга государств, которые занимают лидирующие позиции в мире по размеру внешнего долга, но, несмотря на это, довольно эффективно используют заимствованные ресурсы. Рассмотрено влияние внешней задолженности на экономический рост государств и инструменты, которые они применяют во избежание долгового кризиса. Исследован мировой опыт эффективного управления внешней задолженностью и основные инструменты, которые при этом используются.

Ключевые слова: государственный долг, внешняя задолженность, управление государственным долгом, долговое бремя.

Vidlyvana Sofiia, Kolyada Olena. THE WORLD EXPERIENCE OF EXTERNAL STATE DEBT MANAGEMENT

The article deals with the main aspects of the formation of external debt in the world and the reasons for its emergence, the source of external debt growth and the mechanism for regulating the amount of external debt. It has been established that the management and servicing of public debt is one of the most important tasks of the state's financial policy and an important condition for the stability of its financial system. Effective debt management provides an opportunity to avoid crisis debt situations and helps to ensure the stabilization of the socio-economic situation and the development of the state's economy. The size of the debt obligations indicates the state of the economy and finances of the state and the efficiency of the functioning of its government structures. The statistical materials, which reflect the current state of external debt and its dynamics in recent years, are presented. The present state of external debt of countries, which occupy the leading positions in the world in terms of the size of external debt, is analyzed, but despite this, borrowing resources are quite efficiently used. The influence of external indebtedness on the economic growth of states and the tools they use to avoid a debt crisis are examined. The attraction of external

loans has a stimulating effect on the development of the economy. It should be noted that the full refusal of debt countries from external state borrowing is impossible, since there is a need to maintain and repay the previously taken debt obligations, maintain a balance of payments balance, and store and accumulate foreign exchange reserves that are the source of financing for economic growth. The tools to prevent a debt crisis are intended to encourage the borrower to use qualitatively borrowed money resources and not consider the default as a solution to the situation. Most of the world's leading countries use borrowed money resources, but at the same time they effectively manage external debt, which allows to ensure economic growth. The world experience of effective foreign debt management and the main tools used in this research are explored.

Key words: public debt, external debt, public debt management, debt burden.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У період кризового стану країни досить суттєво збільшили свою зовнішню заборгованість, і тепер для спасіння ситуації їм потрібні нові шляхи її зменшення та погашення.

Управління та обслуговування державного боргу є однією з найважливіших завдань фінансової політики держави та важливою умовою стабільності її фінансової системи. Ефективне управління боргом дає можливість уникати кризових боргових ситуацій та сприяє забезпеченню стабілізації соціально-економічної ситуації та розвитку економіки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питань державного боргу присвячено наукові праці відомих зарубіжних учених, таких як Р. Барроу, П. Боуермен, Д. Елмендорф, Г. Кассель, Дж. Кейнс, П. Кругман, Р. Мандел, Г. Манків, А. Маршал, Дж. Мілль, В. Ойкен, Дж. Стігліц, М. Фелдстайн, М. Фрідмен та інші. У вітчизняній літературі ці питання досліджували: Ю. Бажал, В. Базилевич, Ю. Бездітко, І. Бураковський, Т. Вахненко, В. Горбачук, М. Савлук, К. Кривенко, М. Туган-Барановський, А. Філіпенко, В. Юрчишин, Т. Вахненко, А. Кириченко, В. Кудрицький, В. Дудченко, М. Карлін, О. Ходжан, А. Мних, Н. Кравчук, О. Іваницька, Т. Богдан, Н. Костюк, Л. Бородій, Н. Хитрук, О. Макар та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне наявним дослідженням, слід зазначити, що подальше вивчення інструментів та методів, які використовуються в провідних країнах світу задля ефективного управління зовнішніми запозиченнями, не втрачає своєї актуальності.

Формування цілей статті (постановка завдання). Актуальність теми зумовила ціль статті, яка полягає у дослідженні механізму управління зовнішнім боргом країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наш час значна кількість держав з метою покриття власних потреб залучають кредитні фінансові ресурси. Економічна суть

цього процесу полягає в наявності відповідного розміру вільних капіталів як усередині країни та за її межами. Цей капітал здійснює рух із метою пошуку найбільш ефективної сфери свого застосування. Участь держави у міжнародному та внутрішньому русі капіталів забезпечує її інтеграцію до світового господарського простору. Ще однією причиною виникнення зовнішньої заборгованості є отримання позик від іноземних держав та їх угруповань. Серед них виділяють кредити держав Європейського співтовариства та кредити держав – постачальників енергоносіїв.

Державний борг виступає важливим елементом фінансової системи держави і формується внаслідок мобілізації ресурсів на внутрішньому та світовому фінансових ринках.

Державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1].

З економічного погляду державний борг являє собою економічні відносини держави в особі позичальника з її кредиторами та вирішені питання щодо перерозподілу частини вартості ВВП на умовах строковості, платності та повернення [2].

Валовий зовнішній борг країни складається з державного зовнішнього боргу та приватного не гарантованого державою зовнішнього боргу. Державний зовнішній борг включає в себе:

- позику на фінансування державного бюджету та покриття зовнішнього державного боргу і витрат на його обслуговування;
- позики на підтримку стабільності національної валюти;
- позики на фінансування інвестиційних та інституціональних проектів;
- гарантію іноземним контрагентам щодо виконання контрактних зобов'язань, що пов'язані з некомерційними ризиками;
- державні гарантії, що надаються для кредитування проектів, фінансування яких передбачено державним бюджетом [3].

Державний борг має економічно обґрунтовані та встановлені межі. Розмір боргових зобов'язань вказує на стан економіки й фінансів держави та ефективність функціонування її урядових структур. З огляду на те, що джерелом покриття державного боргу є доходи бюджету, можна стверджувати, що розмір боргу – це взяті авансом податки. Функціонування державних позик є неможливим без податків, адже вони дають державі змогу розплатитися з кредиторами за первісною вартістю боргу, а за користування позичкою виплатити відсотки.

Є стандартні позики, за якими визначають тягар внутрішнього боргу, але немає ніяких чітко встановлених критичних рівнів цих показників, перевищення яких дозволить говорити про перехід країни в зону ризику [4].

Залучення зовнішніх позик має стимулюючий вплив на розвиток економіки. Слід зазначити, що повна відмова країн, які мають борг, від зовнішнього державного запозичення неможлива, оскільки є потреба у обслуговуванні і погашенні раніше взятих боргових зобов'язань, підтримці рівноваги платіжного балансу, зберіганні й накопичуванні валютних резервів, які є джерелом фінансування економічного зростання.

Щодо якісної характеристики зовнішньої заборгованості держави, то її дослідження варто провести під іншим кутом зору і в іншій площині. З формального погляду, зовнішня заборгованість утворюється у результаті незбалансованості торгових і поточних платіжних балансів. Дефіцит поточного платіжного балансу вказує на те, що загальні витрати усіх секторів економіки країни перевищують обсяг їхніх сукупних доходів або перевищують обсяг заощаджень. Це зумовлює об'єктивну необхідність фінансування економічного розвитку держави за допомогою іноземних кредитів і позик через недостатній рівень внутрішніх заощаджень. Отже, є щонайменше три основні причини виникнення зовнішньої заборгованості держави:

- 1) дефіцит бюджету;
- 2) дефіцит поточного платіжного балансу;
- 3) нестача власних заощаджень для інвестицій та соціально-економічного розвитку держави [5].

Серед основних джерел приросту зовнішнього боргу виділяють:

- 1) дефіцит поточного балансу, який не вдається покрити за рахунок притоку капіталу, який б не створював зовнішній борг;
- 2) позики для збільшення офіційних державних резервів;

3) «втечу» приватного капіталу за кордон [6].
Інструменти запобігання борговій кризі мають на меті спонукати позичальника якісно використовувати запозичені грошові ресурси і не розглядати дефолт як вирішення ситуації. Проте можливість неплатоспроможності викликає необхідність вирішення проблем, пов'язаних із накопиченими боргами та подоланням наслідків дефолту. Такі операції називають реструктуризацією боргу – вжиті за згодою боржників і кредиторів заходи, що спрямовані на підтримку платоспроможності боржників у середньо- і довгостроковій перспективі.

Отже, з економічного погляду державний борг – це економічні відносини держави, що виступає позичальником, з її кредиторами та вирішені питання з приводу перерозподілу частини вартості ВВП на умовах строковості, платності та повернення. Розмір державного боргу вказує на стан економіки й фінансів держави та ефективність функціонування її державних структур. Великий розмір державного боргу погано впливає на економічне зростання країни і негативно відбивається на її фінансовому стані.

Більшість провідних держав світу користуються запозиченими грошовими ресурсами, але при цьому ефективно управляють зовнішньою заборгованістю, що дозволяє забезпечувати економічне зростання.

Відповідно до світового рейтингу лідерами за розміром зовнішнього боргу є США, Японія, Греція, Італія, Іспанія та Франція.

За підсумками 2016 фінансового року держборг США зріс на 1,36 трлн дол. США і становить вже 19,54 трлн дол. США. Станом на 2017 рік борг досягнув рекорду в 20,474 трлн дол. США [7].

Борг Сполучених Штатів Америки перевищує розмір ВВП країни і становить 114%. Ця сума є досить великою, але не критичною для такої могутньої держави, як США. Майже таке ж співвідношення між державним боргом і ВВП в Іспанії, Сінгапурі, Ірландії, Франції, Бельгії; у Греції він становить 180%, а у Японії – 230%. Але це аж ніяк не заважає «країні висхідного сонця» бути четвертою економікою світу і світовим лідером за тривалістю життя. Динаміка зовнішнього боргу США наведена на рис. 1.

Важливим є те, що США виплачують свої борги, граючи при цьому з короткотерміновими позиками. Нині американці платять за відсотками менше, аніж кілька років тому. Це пояснюється тим, що ставки за американськими довгостроковими облігаціями остан-

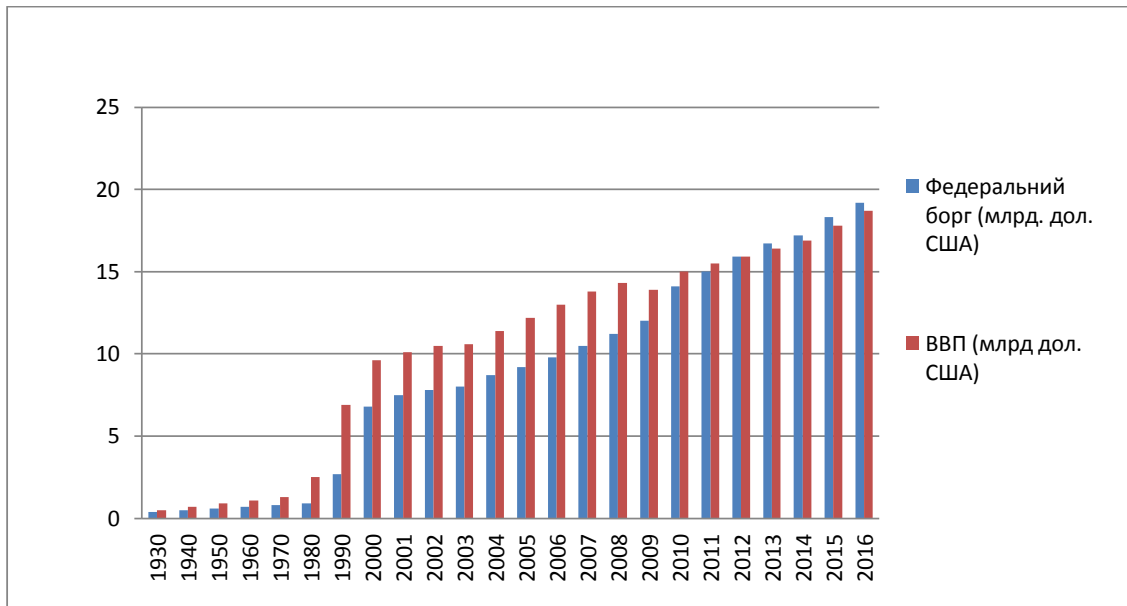


Рис. 1. Динаміка зовнішнього боргу США (1930–2016 рр.)

Джерело: Куц А. Почему Америка может богато жить в долг, а Украина нет / А. Куц – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.dsnews.ua/economics/perpetuum-mobile-pochemu-amerik-mozhet-bogato-zhit-v-dolg-ja-ukraina-15092017220000>. – 2017

нім часом мають тенденцію до зниження. Причиною цього є те, що американський долар є основною світовою резервною валютою, і чим гірша ситуація на світових фінансових ринках, тим більшим є попит на американську валюту і відповідні активи.

США заборгували переважно самі собі. 25% боргу – це борги, які надаються різного роду урядовими організаціями одна одній. 41% боргу належить приватним компаніям та приватним особам. І лише 34% становить борг, яким володіють іноземні уряди, а це всього лише третина від ВВП. Найбільші зовнішні власники американського боргу – Китай і Японія, які надали уряду США близько 1200 млрд дол. США кожен. Решта держборгу США належить (по 100–200 мільярдів) іншим країнам світу – від Великобританії до Бангладешу і Кайманових островів.

Кожен громадянин США «винен» 60,2 тис. дол. США, а якщо розглядати лише платників податків, то на одного припадає 163,7 тис. дол. США.

Національний борг США приростає на понад 155 млн дол. за годину, або 2,6 млн за хвилину, що становить 43 тис. дол. за секунду. Розмір американського боргу перевищує 195 ВВП України [8].

Другою країною у рейтингу держав із найбільшим боргом є Японія – третя за величиною економіка світу, але країна має один із

найбільших державних боргів у світі. Вже понад 20 років економіка Японії зростає невеликими темпами, а попит стагнує.

Державний борг Японії займає 20% у структурі світового боргу, тоді як частка США – 29%. Та вирішальне значення має співвідношення державного боргу та ВВП. За даним показником Японія є абсолютним лідером. Згідно з рейтингом Trading Economics, вона заборгувала 250% свого ВВП [9].

Динаміку відношення зовнішнього боргу Японії до ВВП у % наведено на рис. 2.

Це означає, що Японії потрібно працювати 2,5 року, абсолютно нічого не витрачаючи, лише задля того, щоб повернути запозичені ресурси. Для того щоб розрахуватися з боргами, уряд має збільшити ставки податків та сприяти економічному зростанню держави.

Значною перевагою є те, що основна частина державного боргу – це кошти, запозичені на внутрішньому ринку. Щодо зовнішніх кредиторів, то їм Японія винна значно менше. На такий крок країна наважилася в 90-ті, коли темпи зростання ВВП Японії різко впали до 1,1%. Тому протягом 25 років країна закривала дефіцитну дірку в бюджеті позиченими грошима.

Зараз в Японії досить низький рівень безробіття, всього 2,8%, але це не є хорошою ознакою, адже майже 38% громадян отримують мінімальну заробітну плату, яка не

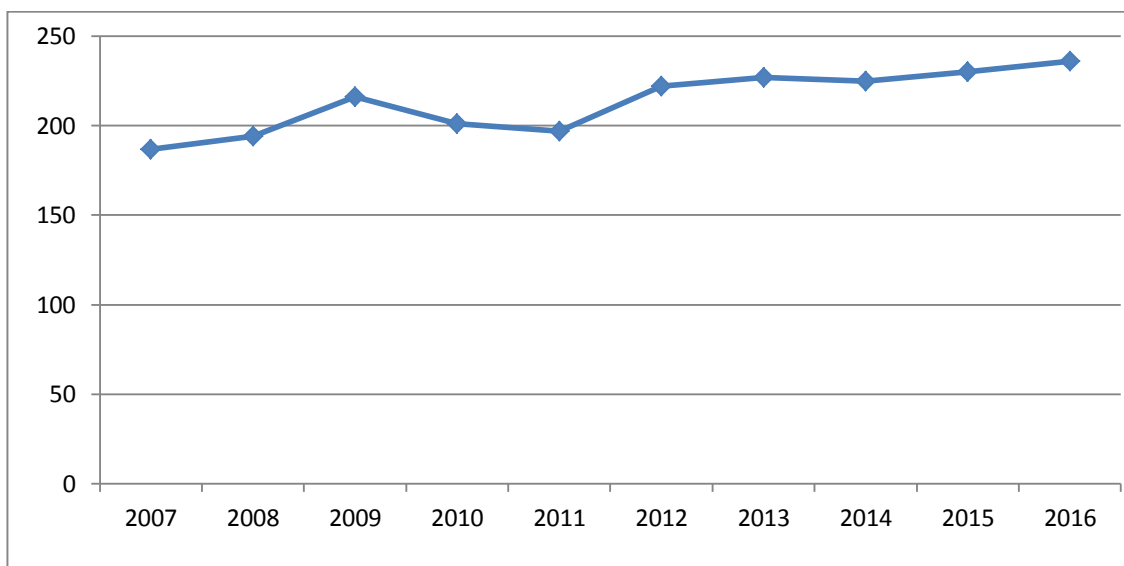


Рис. 2. Динаміка відношення зовнішнього боргу Японії до розміру ВВП (2007–2015 рр.), %

Джерело: Государственный долг Японии. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php?razdel=country&count=japan&table=pdecia>

зростає протягом тривалого часу. Через це громадяни віддають перевагу відкладанню грошей, а не витрачання, що не дозволяє економіці зростати. Рівень залученості депозитних вкладень в економіку країни – 220%. Але заробити на цих коштах не вдається через від'ємну депозитну ставку, яка становить -0,1%. Тобто щоб зберігати гроші в банку, японці змушені платити за це. Через це втрачають і компанії, адже їхні прибутки скорочуються через те, що японці не купують товари та послуги. За минулий рік економіка Японії виросла лише на 1,4% [9].

Італія також відзначилась виоким розміром державної заборгованості – в 2017 році він досягнув історичного максимуму, збільшившись майже до 2,279 трильйона євро. Попередній негативний рекорд був встановлений в квітні поточного року, коли суверенна заборгованість становила 2,27 трильйона євро [10].

Таким чином, згідно з бюлетенем Bankitalia, порівняно з квітнем цього року боргове навантаження зросло більш ніж на 8 мільярдів євро, причому сталося це в основному за рахунок зростання витрат держадміністрації, які збільшилися на 7 мільярдів євро. Розмір державного боргу Італії за 2017 рік зріс на 2,07% (близько 45 мільярдів євро), і станом на 31 грудня 2016 року становив 2,217 трильйона євро [10].

За підсумками 2016 року держборг Італії зріс на 2% до 2,217 трильйона євро. Напри-

кінці 2015 року величина суверенної заборгованості становила 2,172 трильйона євро, або 132,3% від ВВП країни.

Статистика італійського центробанку також свідчить про зростання податкових надходжень до бюджету країни. З січня по березень їхній обсяг становив 92 млрд євро, збільшившись порівняно з аналогічним періодом минулого року на 2,7% [11].

Державний борг Іспанії у червні 2016 року досяг рекордної позначки з 1909 року і становив 1,107 трильйона євро [12].

Тим часом у міністерстві економіки Іспанії запевняють, що у 2019 році іспанська влада обіцяє скоротити державний борг до 96% ВВП. Однак, за прогнозами Єврокомісії, до кінця поточного року державний борг Іспанії становитиме 100,3%.

Державний борг Іспанії почав рости прискореними темпами з 2009 року. Якщо в 2008 році він становив 39,4% ВВП, то в 2009-му – 52,7%, а до 2013 року подолав позначку 90% ВВП. У березні 2016 року його розмір перетнув поділку 100% ВВП [13].

Обсяг державного боргу Франції за перший квартал 2017 року виріс до 2,6% до 98,9% ВВП порівняно з даними на кінець 2016 року [14].

Держборг, який становив 2,21 трлн євро, став рекордним в історії країни. Борг центрального уряду виріс у січні-березні на 49,5 млрд євро, заборгованість системи соц-

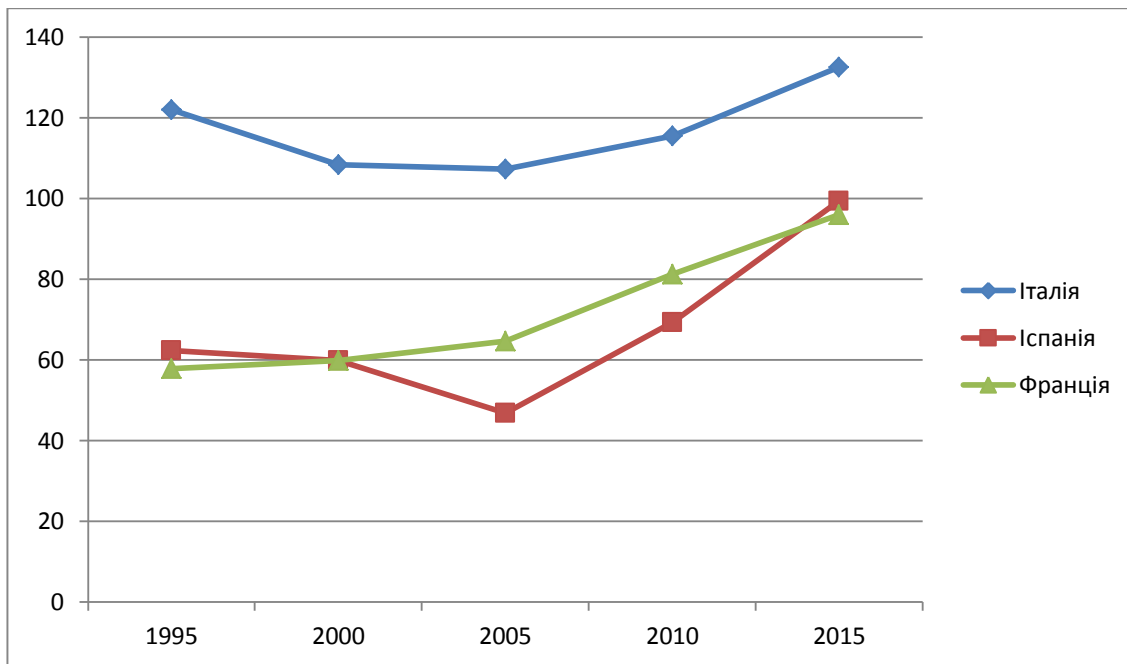


Рис. 3. Динаміка державного боргу Італії, Іспанії та Франції

Джерело: Open Europe, Світовий банк Режим доступу: <http://ua.euronews.com/2015/02/03/greek-debt-who-loaned-the-money>

забезпечення – на 15 млрд євро, а обсяг боргу місцевих органів самоврядування знизився на 1,2 млрд євро.

У 2017 році дефіцит бюджету Франції, найімовірніше, перевищить загальноєвропейський цільовий показник у 3% ВВП та становитиме 3,2%. При цьому уряд попереднього президента Франції Франсуа Олланда таргував цей показник на рівні 2,8% [15].

Статистика доводить, що країни, які залучають запозичені грошові кошти, ефективно використовують їх завдяки ефективним механізмам управління зовнішнім боргом. Зокрема, значна частка держав застосовують для управління державним боргом моделі формування оптимального боргового портфеля, які спрямовані на зниження ризиків і вартості обслуговування боргу. У такій ситуації розробляється базова модель портфеля, збалансована в частині видів валют, термінів погашення, графіків платежів, структури відсоткових ставок тощо. Далі визначаються шляхи досягнення поставленої мети за допомогою різних операцій із державними цінними паперами. Зазначені методи управління досить широко застосовуються в Ірландії, Данії, Швеції та інших країнах [16].

У системі управління зовнішнім боргом вагоме місце посідає здійснення спеціальних приватизаційних програм. Цей інструмент має різні схеми застосування. Одна з них – при-

ватизація підприємств вітчизняними інвесторами з метою підвищення доходів бюджету, які в подальшому можуть використовуватися для погашення або обслуговування державного боргу. Другий варіант полягає у приватизації підприємств іноземними інвесторами з метою поповнення фінансових ресурсів держави, які необхідні для обслуговування зовнішнього боргу. Третій варіант полягає в обміні державних облігацій на акції приватизованих підприємств. Емісії державних облігацій, конвертованих в акції приватизованих компаній, успішно застосовувалися в багатьох країнах і на великі суми. До таких країн належать Італія, Іспанія, Індія, Пакистан та інші [17].

З метою вдосконалення системи управління зовнішнім боргом застосовуються різноманітні методи комерційної діяльності. Наприклад, створення спеціальної комерційної структури, яка функціонує лише в інтересах міністерства фінансів, але отримує доходи залежно від результатів діяльності з управління державним боргом або певної кількості аналогічних структур, які конкурують між собою.

У світі часто застосують метод «цільових орієнтирів» (benchmarking) в оцінці ефективності боргової політики. Проте його використання передбачає проведення активної політики в частині як здійснення запозичень,

так і операцій із державним боргом на основі застосування стандартних схем та процедур: дострокового викупу, використання деривативів при емісії боргових зобов'язань, хеджування та сек'юритизації боргу. Функції управління поточним держборгом має здійснювати уповноважений державний банк-агент.

Ще одним доволі поширеним інструментом є реструктуризація боргу, яка здійснюється на базі одного або комбінації таких заходів:

1) Перенесення платежів – передбачає відкладання термінів платежів основної частини боргу, відсотків по боргу або всіх платежів з обслуговування боргу. Перенесення платежів передбачає конверсію і консолідацію, які можуть проводитися як разом, так і окремо. Конверсія – це зміна дохідності позик, що може передбачати як зменшення, так і збільшення прибутків від державних цінних паперів. Консолідація – це зміна термінів позик, здебільшого у сторону збільшення. Конверсія боргу може бути у таких формах:

– викуп боргу – передбачає надання державі-боржнику можливості викупити власні боргові зобов'язання на вторинному ринку боргів. Ця процедура відбувається за рахунок грошових ресурсів зі знижкою від їх звичайної ціни;

– капіталізація боргу – передбачає обмін зовнішнього боргу на власність зі знижкою. Капіталізація боргу включає надання іноземним банкам можливості обмінювати свої боргові зобов'язання на акції промислових, торговельних та інших корпорацій. Іноземні небанківські організації при цьому мають змогу придбати ці боргові зобов'язання на вторинному ринку цінних паперів зі знижкою з метою фінансування прямих інвестицій або купівлі вітчизняних фінансових активів;

– конверсія «борг-борг» – передбачає заміну наявних боргових зобов'язань новими борговими зобов'язаннями. Проте у такому разі змінюються умови боргових зобов'язань: процент доходу за новими цінними паперами може бути нижчим, ніж за попередніми, за збереження номінальної вартості облігацій; номінальна вартість нових зобов'язань може бути встановлена з дисконтом до номіналу старих боргових зобов'язань; може змінитися валюта боргу тощо;

– капіталізація боргу і заміна наявних боргових зобов'язань є новими інструментами оптимізації структури зовнішньої заборгованості держави. Вказані методи зменшення боргового тягаря мають певні недоліки, які пов'язані із суттєвим скороченням валютних

резервів країни-боржника та з інфляційним тиском.

2) Скорочення суми боргу – передбачає зменшення суми невиплаченої заборгованості за допомогою прямого прощення (списання) частини боргу, або продажу зі знижкою на вторинному ринку, або переведення в будь-які національні активи держави-боржника. Прощення боргу використовується доволі рідко. Продаж боргів на вторинному ринку зі знижкою від номінальної вартості застосовується активно, особливо кредиторами латиноамериканських держав, з метою отримання хоча б якоїсь частини своїх грошових ресурсів. Переведення боргу у формі свопів боргу на акції передбачає погашення невиплаченої частини заборгованості компанії її акціями, а держави – облігаціями казначейства.

3) Рекапіталізація – передбачає обмін боргових зобов'язань на облігації боржників або надання нових кредитів з метою оплати минулих боргів.

4) Викуп боргу [18].

Під рефінансуванням боргу розуміється виплата раніше взятих кредитів за рахунок нових запозичень або зміна умов їх надання. Багато країн світу доволі часто використовують цей механізм пролонгації своїх боргів. Активно рефінансування застосовується під час виплати відсотків і погашень за зовнішньою частиною державного боргу. Обов'язковою умовою отримання нових кредитів є хороша репутація держави-боржника на міжнародному фінансовому ринку, її економічна і політична стабільність. Серед недоліків рефінансування виділяють те, що у разі якщо отримані грошові ресурси не використовуються з метою розширення виробництва, а проїдаються, то у наступному періоді можуть виникнути проблеми, пов'язані зі зменшенням надходження податків до скарбниці. Ситуація з Мексикою, Росією, Україною та іншими державами є хорошим прикладом непродуманого нарощування державою боргових зобов'язань [19].

Висновки з цього дослідження. Отже, країнами, що посідають лідируючі у світі позиції за розміром зовнішньої заборгованості, є США, Японія, Італія, Іспанія та Франція, що не заважає їм бути провідними державами у світі за економічним розвитком. Це свідчить про досить ефективне використання запозичених ресурсів у цих країнах та стабільний соціально-економічний розвиток. Іноземні кошти використовуються за цільовим призначенням, що позитивно відбивається на ситуації в державі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 року № 2456-VI / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2010. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Ілюсь Р.С. Державний борг: структура та механізм формування. URL: <https://studfiles.net/preview/2399191/> (дата звернення 2.02.2019).
3. Обслуговування державного зовнішнього боргу. URL: <http://readbookz.com/book/55/2144.html> (дата звернення 1.02.2019).
4. Нетудихатка Д.О. Проблема зовнішньої заборгованості країн та шляхи її вирішення. URL: <http://www.tnu.in.ua/study/refs/d95/file260055.html>. (дата звернення 2.02.2019)
5. Бондарук Т.Г. Внутрішній борг України та проблеми його регулювання. Наукові праці НДФІ. 2011. № 6. С. 40-45.
6. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Баластрик Л.О. Макроекономіка: підручник. Знання. 2014. 703 с.
7. Счетчик внешнего долга США. 2017. URL: <http://webdiscover.ru/v/22301>. (дата звернення 2.02.2019)
8. США найбільший боржник у світі і при цьому - найбільша економіка. Як маніпулюють показником держборгу. 2017. URL: https://espresso.tv/article/2017/09/18/ne_lyakayte_mene_derzhborgom_yak_manipulyuyut_sum_rokaznykom. (дата звернення 31.01.2019)
9. Японська економіка вже 20 років стабільна, і це погано. Чому? 2017. URL: https://espresso.tv/article/2017/10/20/chomu_yaponci_nenavydyat_uryad_zastabilnist_v_ekonomici_yaka_yikh_vbyvaye. (дата звернення 31.01.2019)
10. Державний борг Італії встановив новий рекорд. 2017. URL: http://zik.ua/news/2017/07/14/derzhavnyy_borg_italiya_vstanovuv_povu_rekord_1132427. (дата звернення 31.01.2019)
11. Економічна правда: Держборг Італії досяг історичного максимуму в 2,26 трильйона євро. 2017. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/05/16/624856/>. (дата звернення 29.01.2019)
12. Державний борг Іспанії. Євростат. 2017. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat>. (дата звернення 30.01.2019)
13. Кореспондент: Держборг Іспанії перевалив за столітній максимум. 2017. URL: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/3733305-derzhborh-ispanii-perevalyv-za-stolitniy-maksimum>. (дата звернення 03.02.2019)
14. Газета «Le Point». 2017. URL: <http://www.lepoint.fr/>. Київ. 2017. (дата звернення 01.02.2019)
15. РБК-Україна: Держборг Франції зріс до історичного максимуму. 2017. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/gosdolg-frantsii-vyros-istoricheskogo-maksimuma-1498813783.html>. (дата звернення 02.02.2019)
16. Подвінська Є.С. Про управління зовнішнім боргом. 2012. Київ. № 3.
17. Саркісянц А.Г. Система міжнародних боргів. Київ. 2009.
18. Раков О. Ілюкевіч С. Інструментарій управління державним боргом. Банківський вісник. Київ. 2013. № 22.
19. Курлипо А. Зовнішнє фінансування - крок до розвитку економіки. Фінанси. Облік. Аудит. Київ. 2014. № 11.

REFERENCES:

1. *Budzhetniy kodeks Ukrainy vid 08.07.2010 roku № 2456-VI* [The Budget Code of Ukraine dated 08.07.2010 № 2456-VI] (electronic resource). Available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Ilya R.S. *Derzhavnyi borh: struktura ta mekhanizm formuvannia* [State debt: structure and mechanism of formation] (electronic resource). Available at: <https://studfiles.net/preview/2399191/> (accessed 2 February 2019).
3. *Obsluhovuvannia derzhavnoho zovnishnoho borhu* [Maintenance of public external debt] (electronic resource). Available at: <http://readbookz.com/book/55/2144.html> (accessed 1 February 2019).
4. Netudichatka D.O. *Problema zovnishnoi zaborhovanosti krain ta shliakhy yii vyrishennia* [The problem of external debt of countries and ways of its solution] (electronic resource). Available at: <http://www.tnu.in.ua/study/refs/d95/file260055.html> (accessed 2 February 2019).
5. Bondaruk T.G. (2011) *Vnutrishnii borh Ukrainy ta problemy yoho rehuliuвання* [Domestic debt of Ukraine and problems of its regulation]. (Scientific works of NDFI), no. 6, pp. 40-45. (in Ukrainian)
6. Bazilevich V.D., Bazilevich K.S., Balastrik L.O. (2014) *Makroekonomika* [Macroeconomics]. Kyiv: Knowledge, pp. 703. (in Ukrainian)
7. (2017) *Schetchyk vneshnego dolga SShA* [US External Debt Counter] (electronic resource). Available at: <http://webdiscover.ru/v/22301> (accessed 2 February 2019).
8. (2017) *SShA naibilshyi borzhnyk u sviti i pry tsomu - naibilsha ekonomika. Yak manipulyuiut pokaznykom derzhborhu* [The United States is the largest debtor in the world and, at the same time, is the largest economy.

How to manipulate the index of public debt] (electronic resource). Available at: https://espresso.tv/article/2017/09/18/ne_lyakayte_mene_derzhborgom_yak_manipulyuyut_cym_pokaznykom (accessed 31 January 2019).

9. (2017) *Iaponska ekonomika vzhe 20 rokiv stabilna, i tse pohano. Chomu?* [The Japanese economy has been stable for 20 years, and it's bad. Why?] (electronic resource). Available at: https://espresso.tv/article/2017/10/20/chomu_yaponci_nenavydyat_uryad_za_stabilnist_v_ekonomici_yaka_yikh_vbyvaye (accessed 31 January 2019).

10. (2017) *Derzhavnyi borh Italii vstanovyy novyi rekord* [The public debt of Italy established a new record] (electronic resource). Available at: http://zik.ua/news/2017/07/14/derzhavnyy_borg_italiya_vstanovyy_novyy_rekord_1132427 (accessed 31 January 2019).

11. (2017) *Ekonomichna pravda: Derzhborh Italii dosiah istorychnoho maksimumu v 2,26 tryliona yevro* [Economic truth: Italy's national debt reached a historic maximum of 2.26 trillion euros] (electronic resource). Available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/05/16/624856/> (accessed 29 January 2019).

12. (2017) *Derzhavnyi borh Ispanii. Yevrostat* [State debt of Spain. Eurostat] (electronic resource). Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat> (accessed 30 January 2019).

13. (2017) *Korespondent: Derzhborh Ispanii perevalyv za stolitnii maksimum.* [Correspondent: The Gosborg of Spain has exceeded the centennial maximum] (electronic resource). Available at: <https://ua.korrespondent.net/business/economics/3733305-derzhborh-ispanii-perevalyv-za-stolitnii-maksymum> (accessed 3 February 2019).

14. (2017) *Hazeta «Le Point»* ["Le Point" newspaper] (electronic resource). Available at: <http://www.lepoint.fr/> (accessed 1 February 2019).

15. (2017) [RBC-Ukraine: The national debt of France has grown to a historical high] (electronic resource). Available at: <https://www.rbc.ua/ukr/news/gosdolg-frantsii-vyros-istoricheskogo-maximuma-1498813783.html> (accessed 2 February 2019).

16. Podvinskaya Ye.S. (2012) *Pro upravlinnia zovnishnim borhom* [About management of external debt] Kyiv: no. 3. (in Ukrainian)

17. Sargisyan A.G. (2009) *Systema mizhnarodnykh borhiv* [System of international debts] Kyiv. (in Ukrainian)

18. Rakov O., Ilyukevich S. (2013) *Instrumentarii upravlinnia derzhavnym borhom.* [Instruments of Public Debt Management] Kyiv: Bankivskiy visnyk, no. 22.

19. Kurlipo A. (2014) *Zovnishnie finansuvannia - krok do rozvytku ekonomiky* [External financing - a step towards economic development] Kyiv: Finansy. Oblik. Audyt, no. 11.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-6>

УДК 339.13.017

Стан та перспективи розвитку ринку сиру в Україні в умовах глобалізації

Ковінько Олена Миколаївна

доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Панькова Світлана Миколаївна

студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Kovinko Olena, Pankova Svitlana

Vinnitsa Trade and Economic Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics

Стаття присвячена актуальним питанням виходу українського ринку сиру на міжнародний рівень, визначенню можливостей ефективної співпраці з іншими країнами. Досліджено виробництво сиру в Україні, визначено нюанси функціонування українського ринку сиру, масштаби діяльності цієї галузі. Проаналізовано експортно-імпорту діяльність України в галузі виробництва сиру, а саме рівень задоволеності країни власними продуктами; виробників сиру, які найбільше експортують продукт; основні країни – постачальники сиру в Україну; напрямки експорту продукту Україною. Досліджено те, з якими країнами буде вигідно співпрацювати Україні в галузі торгівлі сиром, за допомогою різних критеріїв (забезпеченість сиром, основні можливі конкуренти, відстань). Виділено основні напрями діяльності країни в цій галузі в подальшому.

Ключові слова: сир, ринок сиру, експорт, імпорт, зовнішньоекономічна діяльність.

Ковинько Е.Н., Панькова С.Н. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СЫРА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена актуальным вопросам выхода украинского рынка сыра на международный уровень, определению возможностей эффективного сотрудничества с другими странами. Исследовано производство сыра в Украине, определены нюансы функционирования украинского рынка сыра, масштабы деятельности этой отрасли. Проанализирована экспортно-импортная деятельность Украины в области производства сыра, а именно уровень удовлетворенности страны собственными продуктами; производителей сыра, которые больше всех экспортируют продукт; основные страны – поставщики сыра в Украину; направления экспорта продукта Украиной. Доказано то, с какими странами будет выгодно сотрудничать Украине в области торговли сыром, с помощью различных критериев (обеспеченность сыром, основные возможные конкуренты, расстояние). Выделены основные направления деятельности страны в этой области в дальнейшем.

Ключевые слова: сыр, рынок сыра, экспорт, импорт, внешнеэкономическая деятельность.

Kovinko Olena, Pankova Svitlana. THE STATE AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE MARKET OF CHEESE IN UKRAINE IN GLOBALIZATION CONDITIONS

Internationalization of national economies is conditioned, first of all, by the development of international markets. It is the cheese market that can be called one of the most dynamic segments of consumption with the ever-increasing volume of production, consumption and conquest of international markets. The article is devoted to the actual issues of the introduction of Ukrainian cheese into the international level, the identification of opportunities for effective cooperation with other countries. The article examines the production of cheese in Ukraine, determines the nuances of the functioning of the Ukrainian cheese market, the scope of this industry. Every year, cheese production in Ukraine is increasing, so the country has the opportunity to export this product. But despite the fact that the total amount of cheese production in Ukraine is increasing, the country imports cheese from abroad. The export-import activity of Ukraine in the field of cheese production is analyzed, namely: the level of satisfaction of the country with its own products, which cheese producers are the largest exporters of cheese, the main supplier countries of cheese in Ukraine, and in what countries Ukraine exports products. Ukraine imports 0.2% of world imports for this product, its ranking in world imports is 68. It is explored, with which countries it will be advantageous to cooperate with Ukraine in the field of cheese trading using different criteria. In order to find new possible cheese sales markets in the world,

it is worth analyzing where there is demand for products, and the least competitors, where the most convenient and accessible sales channels. According to the study, a country is identified, with which cooperation it is worth paying special attention. Access to the cheese market of the specified country may provide an opportunity for Ukraine to compensate for half of cheese sold in recent years. The main directions of the country's activity in this area are outlined in the future.

Key words: cheese, cheese market, export, import, foreign economic activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтернаціоналізація національних господарств перш за все пов'язана з розвитком міжнародних ринків. Саме ринок сиру можна назвати одним з найбільш динамічних сегментів споживання з постійно зростаючим обсягом виробництва, споживання та завоювання міжнародних ринків. Звичайно, при цьому на ринку сиру існує велика кількість конкурентів, яка в багато разів зростає за рахунок імпорту. В молочній галузі Україна майже повністю задовольняє свої потреби, тому має можливість експортувати сир. Саме це є показником того, наскільки важливим для України є вихід на міжнародні ринки, оскільки основним інтегруючим елементом глобальної економічної системи є світовий ринок з його структурно-галузевими сегментами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику функціонування ринку сиру в Україні висвітлено в працях таких науковців, як В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, П.С. Березівський, В.Н. Зимовець, М.П. Коржинський, Ю.М. Макаренко, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, О.В. Шкільов, О.М. Шпичак.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є оцінювання сучасного стану ринку сиру в Україні, дослідження процесів глобалізації цього ринку, пошук шляхів збільшення експортної діяльності України та посилення діяльності на міжнародних ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сир – це харчовий продукт, що виготовляється з молока домашньої худоби, а саме корів, кіз, вівець, буйволів. Зазвичай має світло-жовтий або білий колір. Пліснява у сирах із цвілью може мати білий, синювато-зелений або темно-червоний колір. Сир – це один з найкалорійніших продуктів харчування. Поживна цінність зумовлена високою концентрацією білків та жирів. Залежно від сорту в 100 г містяться 15–27% білків, 20–32% жирів. Енергетична цінність 100 г сиру становить до 450 ккал. Легенда свідчить про те, що сир винайшли африканські бедуїни. Кочуючи пустелею, вони наливали молоко в бурдюк з овечих шлунків. Від спеки, впливу натуральних ферментів та постійного руху молоко пере-

творювалось на речовину дивного вигляду та консистенції, але відмінного смаку. Звістка про таке випадкове відкриття швидко поширилась світом, який в ті часи був не таким вже й великим, і сири дуже швидко стали улюбленими ласощами і багатіїв, і бідняків в Греції, Римі, Єгипті, Сирії та інших стародавніх державах.

Ринок сирів України представлений такими маркетинговими групами, як сичужні та плавлені сири. Сичужні сири розподіляються на тверді та напівтверді сири, свіжі та розсільні сири, м'які сири, інші сири, сирні тверді продукти. Група плавлених сирів розподіляється за такими видами, як плавлені сири та сирні плавлені продукти [1, с. 256].

За результатами 2017 року найбільшими виробниками ринку сиру в Україні є:

- «ТЕРРА ФУД»;
- ТОВ «Торговий дім «Західна молочна група»»;
- «Молочний альянс»;
- «Мілкіленд»;
- «Клуб Сиру»;
- «Бель Шостка Україна».

Згідно з даними Державної служби статистики України можна порівняти виробництво сиру за грудень 2017 року та серпень 2018 року, а також відстежити, як змінилась кількість виробництва сиру за 8 місяців [2].

За грудень 2017 року в Україні вироблено 15 326 т. сиру, серед яких:

- сир свіжий неферментований (недозрілий і невитриманий, включаючи сир із молочної сироватки та кисломолочний сир) склав 5 589 т;
- сир кисломолочний та вироби з нього для дитячого харчування – 488 т;
- сир тертий, порошок, голубий та інший неплавлений (крім свіжого сиру, сиру з молочної сироватки та кисломолочного сиру) – 6 688 т;
- сир плавлений (крім тертого або порошкового) – 2 601 т.

За серпень 2018 року в Україні вироблено 17 125 т. сиру, серед яких:

- сир свіжий неферментований (недозрілий і невитриманий, включаючи сир із молочної сироватки та кисломолочний сир) становить 5 766 т;

– сир кисломолочний та вироби з нього для дитячого харчування – 624 т;

– сир тертий, порошок, голубий та інший неплавлений (крім свіжого сиру, сиру з молочної сироватки та кисломолочного сиру) – 8 293 т;

– сир плавлений (крім тертого або порошкового) – 2 442 т.

Як видно з вищенаведених діаграм, протягом 8 місяців не лише збільшилась загальна кількість виробленого сиру майже на 12% (1 799 т), але й дещо змінилось відсоткове співвідношення виробництва різних видів сирів:

1) сир свіжий неферментований у грудні 2017 року становив 36% від загального виробітку сиру, а в серпні 2018 року показник зменшився до 34%, хоча виробництво цього виду сиру протягом 8 місяців збільшилось на 177 т;

2) сир кисломолочний та вироби з нього для дитячого харчування у грудні 2017 року мали 3% від загальної суми вироблених сирів, у серпні 2018 року показник збільшився до 4%, а тоннаж зріс на 136 т (28%);

3) сир тертий, порошок, голубий та інший неплавлений у грудні 2017 року становив 44%, за 8 місяців частка цього виду сиру збільшилась на 4%, а вироблено у серпні

2018 року більше, ніж у грудні 2017 року, на 1 605 т;

4) сир плавлений (крім тертого та порошкового) у грудні 2017 року мав 17% від загального виробітку сиру, у серпні 2018 року цей показник зменшився до 14%.

Попри те, що загальна кількість виробництва сиру в Україні збільшується, країна імпортує сир з-за кордону, а також експортує за кордон. За допомогою даних сайту "TradeMap" можна відслідкувати рух сиру у світі та Україні [3].

Найбільшими експортерами сиру в Україну виступають:

- Польща (3 951 т за 2017 рік);
- Німеччина (2 588 т за 2017 рік);
- Франція (1 096 т за 2017 рік);
- Нідерланди (769 т за 2017 рік);
- Італія (358 т за 2017 рік).

Імпорт України становить 0,2% світового імпорту цього продукту, його рейтинг у світовому імпорті складає 68.

Серед країн, в які Україна експортує сир, можна виділити:

- Казахстан (3 733 т у 2017 році, 15 686 тис. дол.);
- Республіку Молдову (2 590 т у 2017 році, 7 640 тис. дол.);



Рис. 1. Виробництво сиру в Україні за грудень 2017 року

Джерело: складено авторами за даними Державної статистики України



Рис. 2. Виробництво сиру в Україні за серпень 2018 року

Джерело: складено авторами за даними Державної статистики України

- Єгипет (989 т у 2017 році, 3 644 тис. дол.);
- Марокко (299 т у 2017 році, 1 077 тис. дол.);
- Азербайджан (245 т у 2017 році, 737 тис. дол.).

Як видно з рис. 3, серед п'ятірки найбільших імпортерів сиру в Україну майже половину кількості експортує Казахстан, а 33% – Республіка Молдова.

Всього Казахстан імпортує сир на вартість 72 845 тис. дол., зокрема на 15 686 тис. дол. з України.

Головними експортерами сирів з України у 2017 р. були «Комо Експорт», «Клуб Сиру», «Бель Шостка Україна», «Лакталіс Україна», «Мілкіленд Інтермаркет». Їх загальна частка експорту складає 73%.

Можна простежити тенденцію зміни експорту сиру з України протягом 2012–2017 років (рис. 4).

Згідно з даними митної статистики Державної фіскальної служби в період січня-липня 2018 року Україна збільшила імпорт сирів до 6,6 тис. т, що на 29,8% більше за аналогічний період минулого року. У грошовому вираженні цей показник збільшився на 43,6%, а саме до \$32,7 млн.

Водночас експорт сиру з України за підсумками січня-липня 2018 року зменшився на 6,1%, а саме до 4,6 тис. т. У грошовому вира-

женні експорт склав \$17 млн., залишившись на рівні семи місяців 2017 року.

Для того щоби знайти нові можливі ринки збуту сиру у світі, варто проаналізувати, де є попит на продукцію, найменше конкурентів, максимально зручні й доступні канали продажів.

Найбільшими споживачами сиру є ЄС (42% світового обсягу споживання цього продукту) й США (23%). Наступні країни, а саме Бразилія, Російська Федерація та Єгипет, йдуть з великим відривом, маючи частки по 3%. Всі перелічені країни, окрім Росії, демонструють зростання споживання сирів [4].

Варто відзначити країни, які, згідно з даними "TradeMap", найбільше імпортують сиру. Ними є країни ЄС (Німеччина, Італія, Франція, Нідерланди, Бельгія, Іспанія, Швеція, Греція, Австрія), Саудівська Аравія, Австралія, Республіка Корея, Мексика, Китай, США, Японія.

Для того щоби визначити, в які країни Україні найвигідніше здійснювати постачання сиру, які нові ринки варто відкривати, відберемо серед вище названих країн ті, які для України є найбільш вигідними партнерами щодо купівлі сиру за певними критеріями.

Основним критерієм відбору є те, наскільки країна-споживач сама себе забезпечує про-



Рис. 3. Експорт сиру в Україні, т

Джерело: складено автором за даними "TradeMap"

дукцією, тобто в змозі країна сама виробити достатню кількість сиру, чи вона потребує імпортування цієї продукції. Країнами, що лідирують у виробництві сиру, є США та країни ЄС. Мексика, Бразилія, Єгипет, Австралія та азійські країни, а саме Китай, Республіка Корея, Японія, показують низький рівень виробництва, попри те, що попит на цей вид товару зростає, тому можна спрогнозувати, що попит буде забезпечуватись за рахунок імпорту [5].

Під час постачання сиру в Європу та США Україна, окрім труднощів з конкуренцією, має низку переваг, таких як ціни (ціна на сир в Україні менше, ніж у країнах Європи та США), зменшення ставок ввізного мита ЄС для частини молочних продуктів Групи 04 (зокрема, сири всіх видів і кисломолочний сир, молочна сироватка) до 0% [6].

Ці ринки вже не є новими для України, бо за 10 місяців 2017 року українці увірвались до десятки експортерів сирів до Євросоюзу [7], а група компаній «Молочний альянс» почала експортувати сири до США. Однак існувати на ринках США та країн ЄС досить важко через велику кількість конкуренції та пропозиції, забезпеченість власною продукцією.

Країни, які не забезпечують себе сиром, а імпортують, зокрема азійські країни (Японія, Республіка Корея, Китай), Мексика, Бразилія, Єгипет, Австралія, мають потребу в імпорті товару. Серед перерахованих країн Україна експортувала сир лише в Єгипет на суму 3 702 дол. У 2017 році інші країни не мали досвіду купівлі сиру в Україні.

Наступним критерієм відбору можливих ринків збуту сиру є основні можливі конкуренти в досліджуваних країнах. У Мексики, Республіки Кореї, Австралії, Китаю та Японії одним з основних постачальників сиру є США, тобто країна-лідер з виробництва сиру. Конкурувати з настільки сильним конкурентом Україні буде досить важко, тому варто вибрати ринки, в яких буде слабша конкуренція, отже, простіші умови проникнення та існування на ринку.

З проведеного дослідження випливає, що найвигідніше Україні експортувати сир у Бразилію та Єгипет. У Бразилії українським підприємствам варто вибирати стратегію проникнення на ринок, а саме бути націленим на проникнення на ринок, знайомство зі споживачами та їх потребами, після чого слід укріплювати зв'язки, збільшувати обсяги поставок та закріплюватись на ринку. Лише після цього можна поступово збільшувати ціну.

У Єгипті спостерігається інша ситуація. Оскільки Україна вже співпрацювала з Єгиптом, знайомство не потрібне. Варто розширювати свою присутність на ринку сиру в Єгипті, знаходити нові точки збуту та нових партнерів. Одним з головних факторів, які відзначають важливість ринку Єгипту для виробників сиру в Україні, є культура споживання молочної продукції в цій країні. Сир в єгипетських сім'ях традиційно їдять на сніданок та вечерю, а через те, що в Єгипті сільське господарство поступово падає (близько 97% складає пустеля), останнім часом Єгипет нарощує імпорту сиру.



Рис. 4. Динаміка обсягу експорту сирів в Україні

Джерело: складено авторами за даними "TradeMap"

Як повідомив голова Ради з питань експорту продовольства Богдан Шаповал, «потенційно тільки арабський ринок може компенсувати для українських сироварів 50% від втраченого збуту в Росії. До того ж тільки невелика частина імпортованої Єгиптом продукції реалізується на внутрішньому ринку, основна частка реекспортується в інші африканські країни. Фактично вихід на ринок Єгипту відкриває двері на ринки інших африканських держав» [8].

Висновки з цього дослідження. Отже, основним напрямом успіху в умовах гло-

балізації є орієнтація на експорт конкурентоспроможної агропродовольчої продукції. Україна виробляє достатню кількість сиру, щоби повністю задовільнити свої потреби та експортувати товар за кордон. Проте для збільшення своєї експортної діяльності Україна повинна шукати шляхи нових можливих зв'язків. Дослідження показало, що для виробників сиру України найбільш вигідними шляхами будуть входження на ринок Бразилії, налагодження співпраці з Єгиптом, укріплення там своїх позицій та збільшення обсягів збуту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Парій Л.В. Сучасні тенденції розвитку ринку сиру в Україні. *Економіка*. 2014. С. 255–261.
2. Економічна статистика // Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Статистика торгівлі для розвитку міжнародного бізнесу (Trade statistics for international business development). URL: <http://www.trademap.org>.
4. Світовий ринок молока і місце України на ньому. *AgroNews*. 2016. URL: <https://agronews.ua/node/69825>.
5. Виробництво сиру в світі збільшується. *УкрАгроКонсалт*. 2017. URL: <http://www.ukragroconsult.com/uk/news/virobnictvo-siru-v-sviti-zbilshitsya-na-2-1-mln-tonn-do-2021-roku>.
6. Експорт молока та молочних продуктів до ЄС: перші кроки. *Євроінтеграційний портал*. 2017. URL: <https://eu-ua.org/eksport-yes/moloka-ta-molochnoi-produktsii>.
7. МІРУ СИР: Україна потрапила в Топ-10 постачальників сирів до ЄС. *AgroDAY*. 2017. URL: <https://agroday.com.ua/2017/12/14/syr-v-masli-ukrayina-potrapiyla-v-top-10-postachalnykiv-syriv-do-yes>.
8. Україні варто наростити експорт сиру до Єгипту / Всеукраїнська аграрна рада. 2016. URL: <http://milkua.info/uk/post/ukraini-varto-narostiti-eksport-siru-do-egiptu>.

REFERENCES:

1. Parii L.V. (2014) *Suchasni tendentsii rozvytku rynku syru v Ukraini* [Modern trends of cheese market development in Ukraine]. *Economy*, pp. 255–261.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Ekonomichna statystyka* [Economic statistics], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Trademap (2018) *statystyka torhivli dlya rozvytku mizhnarodnoho biznesu* [Trade statistics for international business development], available at: <http://www.trademap.org>.
4. Agronews (2016) *svitovyy rynek moloka i mistse Ukrainy na n'omu* [The world milk market and Ukraine's place on it], available at: <https://agronews.ua/node/69825>.
5. UkrAhroKonsalt [UkrAgroConsult] (2017) *Vyrobnytstvo syru v sviti zbil'shuyet'sya* [The production of cheese in the world is increasing], available at: <http://www.ukragroconsult.com/uk/news/virobnictvo-siru-v-sviti-zbilshitsyana-2-1-mln-tonn-do-2021-roku>.
6. Yevrointehratsiynny portal [Eurointegration portal] (2017) *Eksport moloka ta molochnykh produktiv do YES: pershi kroky* [Milk and dairy exports to the EU: the first steps], available at: <https://eu-ua.org/eksport-yes/moloka-ta-molochnoi-produktsii>.
7. AgroDAY (2017) MYRU SYR: *Ukrayina potrapyla v Top-10 postachal'nykiv syriv do YES* [Cheese world CHEESE WORLD].
8. Vseukrayins'ka ahrarna rada [All-Ukrainian Agrarian Council] (2016) *Ukrayini varto narostyty eksport syru do Yehyptu* [Ukraine should increase exports of cheese to Egypt], available at: <http://milkua.info/uk/post/ukraini-varo-narostiti-eksport-siru-do-egyptu>.

Причини, особливості та наслідки трудової міграції в Україні

Пікулик Оксана Іванівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Львівського національного університету імені Івана Франка

Pikulyk Oksana

Ivan Franko National University of L'viv

Стаття присвячена актуальним питанням активізації трудової міграції у світі в умовах розвитку світового господарства та поглиблення міжнародного поділу праці, а також в Україні в умовах Євроінтеграції. Проаналізовано складну економічну ситуацію та причини, які зумовлюють масове переміщення трудових ресурсів з України за кордон. Визначено основні напрямки міграційних потоків та сфери працевлаштування українських заробітчан. Розглянуто структуру та віковий склад трудових мігрантів, а також модель міграційної поведінки українців. Проаналізовано наслідки трудової міграції для національної економіки. Виділено позитивні моменти та низку важливих проблем, до яких приводить трудова міграція. Окреслено напрями дій уряду, які повинні бути націлені на зменшення темпів трудової міграції в нашій країні, створення сприятливих умов для збільшення кількості працевлаштованого населення та перетворення національного людського капіталу на основне джерело економічного зростання в Україні.

Ключові слова: трудова міграція, глобалізація, інтеграція, світове господарство, міжнародний поділ праці, демографічна ситуація, експорт робочої сили, молодіжна міграція, освітня міграція, модель міграційної поведінки.

Пікулык О.И. ПРИЧИНЫ, ОСОБЕННОСТИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальным вопросам активизации трудовой миграции в мире в условиях развития мирового хозяйства и углубления международного разделения труда, а также в Украине в условиях Евроинтеграции. Проанализированы сложная экономическая ситуация и причины, обуславливающие массовое перемещение трудовых ресурсов из Украины за границу. Определены основные направления миграционных потоков и сферы трудоустройства украинских мигрантов. Рассмотрены структура и возрастной состав трудовых мигрантов, а также модель миграционного поведения украинцев. Проанализированы последствия трудовой миграции для национальной экономики. Выделены положительные моменты и ряд важных проблем, к которым приводит трудовая миграция. Определены направления действий правительства, которые должны быть нацелены на уменьшение темпов трудовой миграции в нашей стране, создание благоприятных условий для увеличения количества трудоустроенного населения и превращения национального человеческого капитала в основной источник экономического роста в Украине.

Ключевые слова: трудовая миграция, глобализация, интеграция, мировое хозяйство, международное разделение труда, демографическая ситуация, экспорт рабочей силы, молодежная миграция, образовательная миграция, модель миграционного поведения.

Pikulyk Oksana. CAUSES, PECULIARITIES AND CONSEQUENCES OF LABOR MIGRATION IN UKRAINE

The article is devoted to the actual issues of activation of labor migration in the world in the conditions of development of the world economy, deepening of the international division of labor, the spread of processes of globalization and integration. It is noted that nowadays labor migration has entered a qualitatively new stage of its formation and has become one of the main factors of socio-economic transformations and development of the world economy. The activation of labor migration has recently been conditioned both by factors of the internal economic development of each individual country and by external factors as well as by objective and subjective factors. The main attention is paid to the study of the problem of increasing the number of labor migrants in Ukraine, which is related to the development of European integration and the introduction of visa-free regime. The author analyzes the difficult economic and demographic situation in Ukraine and the reasons that cause the massive displacement of labor resources from our country abroad. The main directions of migration flows are defined, and countries that promote the rapid increase of quotas and the number of issued work permits for Ukrainian migrants are named. The main areas of employment of Ukrainian migrant workers are mentioned. The structure, sex and age structure of labor migrants are considered. A paradigmatic model of migration behavior of Ukrainians depending on the length of stay abroad is described. The article analyzes the consequences of labor migration for national economies. It is noted that labor

migration creates a number of important problems and dangers for governments of both political and social aspects, and therefore international migration processes require significant control and regulation by the states participating in the exchange of labor resources. The positive moments and a number of important shortcomings brought about by labor migration are compared. The directions of the government's actions, which should be aimed at reducing the rate of labor migration in our country, creation of favorable conditions for increasing the number of the employed population and transforming the national human capital into the main source of economic growth in Ukraine are outlined.

Key words: labor migration, globalization, integration, world economy, international division of labor, demographic situation, labor force export, youth migration, educational migration, model of migration behavior.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Міжнародна міграція робочої сили є однією з форм міжнародних економічних відносин. Упродовж усієї історії людства трудова міграція відігравала значну роль у суспільному розвитку. В нинішніх умовах поглиблення процесів глобалізації та інтеграції вона набуває все більшого поширення в межах світового господарства. З одного боку, переміщення працездатного населення є одним з об'єктивних факторів становлення цілісної світогосподарської системи. З іншого боку, трудова міграція створює низку важливих проблем та небезпек для урядів країн як в політичному, так і в соціальному аспектах, тому міжнародні міграційні процеси потребують значного контролю та регулювання з боку держав, що беруть участь в обміні трудовими ресурсами. Нині трудова міграція увійшла в якісно новий етап свого становлення та стала одним з головних чинників соціально-економічних трансформацій та розвитку світового господарства. Активізація міграції робочої сили останнім часом зумовлена як чинниками внутрішнього економічного розвитку кожної окремої країни, так і зовнішніми чинниками, а також об'єктивними та суб'єктивними факторами. У зв'язку з цим виникає потреба дослідження трудової міграції та особливостей її розвитку в нашій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теорії міжнародної трудової міграції, нормативно-правових аспектів регулювання міграційних процесів зробили такі вітчизняні вчені, як І.М. Гнибіденко, С.С. Гриневиц, О.В. Заклекта, А.Л. Кравченко, О.А. Малиновська, М.Ю. Приз, І.В. Ховрах, Ю.П. Гуменюк, Н.А. Сирочук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на вагомість раніше проведених досліджень, в сучасних умовах поглиблення євроінтеграційних процесів та запровадження безвізу проблема активізації трудової міграції в Україні все більше загострюється й потребує детальнішого вивчення задля пошуку можливих шляхів її вирішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення причин трудової міграції, передумов значної активізації її темпів останніми роками в Україні, визначення основних напрямків міграційних потоків та сфер працевлаштування українських заробітчани, виявлення причин, з якими стикаються вітчизняні мігранти. Основне завдання полягає у визначенні шляхів призупинення виїзду працездатного населення України за кордон та обґрунтуванні можливих дій держави, які повинні бути спрямовані на зменшення темпів трудової міграції та створення сприятливих умов для збільшення кількості працевлаштованого населення в нашій країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний спад, девальвація національної валюти й різке зростання внутрішніх цін, що почались у 2014 році, привели до помітного зниження рівня життя в Україні. У доларовому еквіваленті доходи більшості українців знизилися в 2–3 рази. Ситуацію посилює також зростаючий рівень безробіття. Тільки дані Мінсоцполітики свідчать про те, що реальний рівень безробіття в Україні у 2017 році склав 9,5%, а це становить близько 2 млн. осіб. Ось чому нині Україна на міжнародних ринках відіграє провідну роль у процесах масової міграції та виступає переважно як держава – експортер робочої сили, або міграційний донор. На сучасному етапі економічного розвитку України складна демографічна ситуація, а саме війна на сході країни, негативна динаміка народжуваності та високий рівень смертності, доповнюється від'ємним сальдо міграції. Україна входить у топ-10 країн – донорів мігрантів у світі. З 2013 по 2018 роки кількість економічно активного населення скоротилася з майже 21 млн. до 18 млн. осіб. Згідно з даними Центру економічної стратегії близько 16% працездатного населення України є трудовими мігрантами [1].

Міжнародна організація з міграції оцінює можливе потенційне збільшення кількості міжнародних трудових мігрантів у короткостроковій перспективі на 41%. Серед потенційних

трудоу мiгрантiв майже половину складають люди вiком вiд 18 до 29 рокiв. Саме серед таких молодих людей кiлькiсть довгострокових трудових мiгрантiв, якi вирiшили не повертатись до України, є майже вдвiчі бiльшою, нiж серед людей вiком вiд 45 до 65 рокiв. Основною причиною зростання молодiжної мiграцiї є стрiмке збiльшення чисельностi громадян, якi виїжджають за кордон задля навчання. Якщо десять рокiв тому в ЄС навчалися трохи бiльше 10 тис. учнiв та студентiв-українцiв, то у 2015 році їхня чисельнiсть сягнула майже 43 тис. Лише протягом 2016 року громадянам України було вперше оформлено 25,3 тис. дозволiв на перебування в ЄС з освiтньою метою, з них 16,8 тис. зафiксовано в Польщi [2]. Наростання освiтньої мiграцiї пов'язане не тiльки з бажанням отримати якiсну освiту, але й з тим, що вона може бути сходинкою до подальшого працевлаштування та проживання за кордоном. Тим бiльше, що низка зарубiжних країн започаткувала численнi програми для українських студентiв, створила умови виходу iноземцiв, якi успішно закінчили нацiональнi навчальнi заклади, на ринок працi країн перебування. Так, дослідження Нацiонального банку Польщi виявило лише 2,4% українських студентiв, якi планують повернутись додому після завершення навчання.

Точних даних про те, скiльки спiввiтчизникiв зараз працює за кордоном, немає, оскiльки пiд час виїзду з країнi фiксується лише його факт, а не мета. Однак оцiнки Держслужби зайнятостi свiдчать про те, що зараз за кордоном працює понад 5,5 млн. українцiв. За останнi роки кiлькiсть виїздiв українцiв до Євросоюзу продовжує зростати: 10,5 млн. у 2014 році, 12,5 млн. у 2015 році. Протягом 2017 року бiльше 1 млн. українських громадян залишили країну, бiля 100 тис. людей виїжджають за межi країнi щомiсячно [1].

Втомившись вiд вiдсутностi реформ та очiкування кращих економiчних умов в Україні, мiльйони спiвгромадян намагаються покращити своє фiнансове становище та реалiзувати кар'єрнi очiкування в iнших краiнах. Мiграцiя робочої сили в Україні викликається переважно причинами економiчного характеру, такими як намагання пiдвищити добробут i покращити матерiальне становище, прагнення вирiшити житлове питання, фiнансування навчання, вiдкриття власної справи, непевнiсть у завтрашньому днi для себе та своїх дiтей, неможливість реалiзувати свiй потенцiал, удосконалення знань з iноземної мови. Не зупиняють українцiв навiть певнi

загрози та труднощi, з якими доводиться стикатися, бо робота за кордоном є набагато бiльш ризикованою, нiж в Україні (жорсткi умови працi, банальна експлуатацiя, коли можна не отримати обiцяні грошi). Часто українськi заробiтчани, якi працюють за кордоном нелегально, опиняються абсолютно безправними, не мають належного страхування, стикаються з серйозними проблемами, бояться, що розлука з рiдними, особливо дiтьми, може завдати їм психологiчної травми.

71% трудових мiгрантiв головною причиною мiграцiї назвав низьку зарплату в Україні. Якщо основним мотивом роботи за кордоном є значно вища, нiж в Україні, заробiтна плата, то головним результатом трудової мiграцiї є заробленi за кордоном кошти. Вiдповiдно до даних обстеження Держстату 2017 року середнiй заробiток українського мiгранта становив 722 дол. США, тодi як середня зарплата в Україні була втричi меншою.

Ключовим фактором стрiмкого зростання трудової мiграцiї українцiв до країн ЄС, що є добре помітною останнiм часом, стало розширення можливостей для виїзду на роботу після запровадження безвiзу та бiльшої лояльностi урядiв нових країн-членiв ЄС до української трудової мiграцiї. Останнє знаходить свiй вияв, зокрема, у стрiмкому зростаннi квот i кiлькостi виданих дозволiв на роботу.

Серед країн, в якi спрямованi потоки трудової мiграцiї з України, слiд назвати Польщу (36%), Росiю (25%), Чехiю (6%), Нiмеччину (5%), Италiю (3%), а останнiм часом – Португалiю, Испанiю, Грецiю, Кiпр та iншi розвиненi країнi Захiдної Європи. Потiк трудової мiграцiї у цьому напрямку обумовлений перш за все близькiстю кордонiв та певною лояльнiстю мiсцевих законiв до працiвникiв-емiгрантiв. Лише Польща у 2017 році видала українцям 1,3 млн. запрошень на роботу [2].

Понад 2/3 мiгрантiв (70,4%) складають чоловіки, що загалом вiдповiдає результатам попереднiх обстежень (у 2001 році вони становили 69,2% мiгрантiв, у 2008 році – 62,3%, у 2012 році – 65,6%), однак свiдчить про деяке збiльшення чоловічої мiграцiї. Збiльшення частки чоловікiв пов'язане не лише з потребами ринку працi країн призначення (будiвництво, транспорт), але й виїздом за кордон внаслiдок воєнних дiй на сходi України. За вiковими групами мiгранти-чоловіки розподiленi загалом рiвномiрно з деяким переважанням осiб 40–49 рокiв (24%). Водночас жiнки починають виїжджати на роботу за кордон пiзнiше за чоловікiв, проте продовжують пра-

цювати за межами батьківщини навіть після досягнення передпенсійного чи навіть пенсійного віку. Більшість жінок-мігранток старші 40 років, а третина з них – старші 50 років [3].

Основними сферами, де зайняті працівники-мігранти, є будівництво, сільське господарство, домашнє господарство, сфера торгівлі та сервісу (зокрема, готельний бізнес). Однак виїжджають за кордон також вчені, викладачі, спеціалісти в галузі медицини та вищих технологій, програмісти.

Основною моделлю міграційної поведінки українців нині залишається тимчасова, циркулярна, тобто періодично повторювана, трудова міграція. Майже половину мігрантів (48,5%) становили короткотермінові (до року) трудові мігранти. Тривалість більшості (57%) виїздів за кордон не перевищувала трьох місяців. Довготривалими мігрантами (понад 12 місяців) були лише 8,3% працівників-мігрантів. Варто також підкреслити, що 46,1% мігрантів здійснювали по кілька поїздок на рік, 5,9% виїжджали декілька разів на місяць, а 4,4% – щотижнево. Переважання короткотермінових поїздок за кордон говорить про те, що центр життєвих інтересів мігрантів залишається в Україні [2].

Останніми роками значно збільшилась чисельність українців – порушників міграційного законодавства ЄС, а саме зросла кількість громадян, які працюють за кордоном без належних дозволів за усною домовленістю. Згідно з даними обстеження Держстату 2017 року 17,9% виявлених мігрантів не мали жодного правового статусу за кордоном, 5,5% працювали, маючи лише туристичну візу, для 4,8% правовий статус залишився нез'ясованим, що здебільшого, вірогідно, означає його відсутність. Крім загроз, на які наражаються нелегальні мігранти, це становить ризик для іміджу України, безвізового режиму з ЄС, адже існує процедура призупинення безвізу, яка запускається, крім іншого, в разі різкого зростання кількості порушників.

Завдяки трудовій міграції українці надсилають з-за кордону чимало грошей, що є важливим плюсом для економіки.

Згідно з уточненими даними Нацбанку у 2017 році грошові перекази в Україну з-за кордону склали приблизно 9,3 млрд. доларів. Ця сума більш ніж у п'ять разів перевищує прямі іноземні інвестиції за той же рік. Їх Нацбанк оцінив в 1,8 млрд. доларів. Загалом за 2015–2017 роки трудові мігранти перевели в Україну 23,8 млрд. доларів. Це більше, ніж всі валютні резерви країни, які на поча-

ток 2018 року становили 18,8 млрд. доларів. Обсяги приватних грошових трансфертів в країну постійно зростають, а 2018 року вони були зіставні з 8,4% ВВП країни. Важливо зробити все можливе, щоб ці гроші вкладалися в навчання дітей та нерухомість в нашій країні, перетворювались на потужний інвестиційний ресурс [4].

Міграція робочої сили для України нині є складним та масштабним явищем, яке має переважно негативні наслідки: ми втрачаємо молодих людей та висококваліфікованих спеціалістів, на навчання, освіту та професійну підготовку яких держава затратила чималі кошти, а свої знання вони будуть реалізовувати за межами нашої країни. Отже, масовий відтік українців на роботу в сусідні країни сприяє зростанню економіки й добробуту цих країн, але при цьому погіршується економічна, демографічна та соціальна ситуації в Україні. Легальні трудові мігранти платять податки в тих країнах, де працюють, відповідно, загострюється проблема з виплатами пенсій, оскільки в Україні досі працює солідарна система пенсійного забезпечення.

Висновки з цього дослідження. Завдяки отриманій за часів незалежності свободі пересування в умовах непростих економічних обставин та низьких заробітних плат робота за кордоном стала для багатьох українців стратегією виживання та підвищення добробуту своїх сімей. Вона є потужним соціальним амортизатором, чинником зменшення бідності, напруги на ринку праці, джерелом значних валютних надходжень, але водночас має ризики втрати частини необхідного для розвитку країни трудового та інтелектуального потенціалу. Для зменшення темпів трудової міграції, збільшення кількості працевлаштованого населення нам потрібно створити сприятливі умови для розвитку малого й середнього бізнесу, поліпшити підприємницький клімат, легалізувати тіньову зайнятість, збільшити попит на робочу силу як з боку приватного, так і з боку державного секторів економіки, підняти заробітні плати працівникам та забезпечити їх ефективно функціонуючими та технічно оснащеними робочими місцями, створити нормальні макроекономічні умови, такі як стабільний курс національної валюти, низькі відсоткові ставки на кредити, прийнятні темпи економічного зростання. Поки ці проблеми не будуть вирішені, наша країна продовжить залишатись експортером трудових ресурсів, а відтік робочих рук та мізків триватиме. Якщо уряд нічого не робитиме, це може

обернутись катастрофічними наслідками для бізнесу та економіки країни в майбутньому, оскільки немає сенсу модернізувати або розширювати виробництво, якщо на ньому не буде кому працювати. Ми можемо розглядати міграцію як свободу вибору людини, бо кожна

людина має право жити там, де вона хоче, як хоче, а також мати всі блага, на які заслуговує. Однак ми живемо в Україні, і коли наша країна втрачає значну кількість свого людського капіталу, то це має дуже великий ризик для становлення й розвитку держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Трудова міграція: чому українці їдуть з країни і як їх повернути? URL: https://24tv.ua/trudova_migratsiya_chomu_ukrayintsi_yidut_z_krayini_i_yak_yih_povernuti_n1026342 (дата звернення: 03.02.2018).
2. Українці на експорт: сьогодні і завтра трудової міграції. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/413402/ukrayintsi-na-eksport-sogodni-i-zavtra-trudovoyi-migratsiyi> (дата звернення: 03.02.2018).
3. Трудова міграція громадян України за кордон: виклики та шляхи реагування. URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Malynovska-d28e1.pdf> (дата звернення: 03.02.2018).
4. Доходи заробітчан. Які податки сплачувати і за що можуть оштрафувати. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2018/06/01/33779173> (дата звернення: 03.02.2018).

REFERENCES:

1. Trudova mihratsiia: chomu ukrayntsi yidut z krainy i yak yikh povernuty? [Elektronnyi resurs]. – Available at: https://24tv.ua/trudova_migratsiya_chomu_ukrayintsi_yidut_z_krayini_i_yak_yih_povernuti_n1026342 (accessed: 3 February 2018).
2. Ukrayntsi na eksport: sohodni i zavtra trudovoi mihratsii [Elektronnyi resurs]. – Available at: <https://news.finance.ua/ua/news/-/413402/ukrayintsi-na-eksport-sogodni-i-zavtra-trudovoyi-migratsiyi> (accessed: 3 February 2018).
3. Trudova mihratsiia hromadian Ukrainy za kordon: vyklyky ta shliakhy reahuvannia [Elektronnyi resurs]. – Available at: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Malynovska-d28e1.pdf> (accessed: 3 February 2018).
4. Dokhody zarobitchan. Yaki podatky splachuvaty i za shcho mozhut oshtrafuvaty [Elektronnyi resurs]. – Available at: <https://minfin.com.ua/ua/2018/06/01/33779173> (accessed: 3 February 2018).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-8>

УДК 339.9

Особливості зовнішньоторговельної політики Китаю в сучасних умовах

Стегней Маріанна Іванівна

доктор економічних наук, професор,
декан факультету економіки, управління та інженерії
Мукачівського державного університету

Король Марина Михайлівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Парлаг С.В.

студентка
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Stehnei Marianna

Mukachevo State University

Korol M.M., Parlah S.V.

Uzhhorod National University

У даній науковій публікації авторами проаналізовано особливості зовнішньоторговельної політики Китаю, історію її трансформації, причини стрімкого економічного зростання, беручи до уваги динаміку розвитку основних показників зовнішньої торгівлі та основні напрямки зовнішньоторговельної політики Китаю на сьогодні. Зроблено висновки та перспективи подальшого стратегічного розвитку у даному напрямі.

Ключові слова: зовнішньоторговельна політика, Китай, стратегія розвитку торгівлі Китаю, політика «відкритих дверей», експортно-імпортні операції.

Stehnei Marianna, Korol M.M., Parlah S.V. FEATURES OF FOREIGN TRADE IN CHINA IN MODERN CONDITIONS

In this scientific publication, the authors analyze the peculiarities of China's foreign trade policy, the history of its transformation, and the causes of rapid economic growth, taking into account the dynamics of development of the main indicators of foreign trade and the main directions of China's foreign trade policy for today. The purpose of this work is a comprehensive analysis of the current trends and features of China's foreign trade policy.

Key words: foreign trade policy, China, strategy of trade development of China, open door policy, export-import operations.

Вступ та постановка проблеми. У сучасному світі, де від рівня розвиненості економіки країни залежить її місце на світовому рівні, одну із ключових ролей відіграє ефективно здійснення зовнішньоторговельної політики.

В залежності від того, як саме побудована стратегія зовнішньої торгівлі, який курс країна обирає (протекціонізм чи політика «відкритих дверей»), такими будуть і її зовнішньоекономічні результати, такий вона буде мати вплив на світову торгівлю. А це в свою чергу буде впливати на її внутрішньо-економічний стан.

Історія розвитку китайської стратегії зовнішньої торгівлі заслуговує на увагу, адже

майже за останні 40 років, завдяки простій зміні курсу своєї зовнішньоторговельної політики, країна, чия трансформація триває і донині, змогла досягнути вражаючих результатів і посісти ключове місце у світовій економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам зовнішньоторговельної політики Китаю в умовах економічної глобалізації присвячені роботи таких видатних вітчизняних та іноземних дослідників, як О. Олійник, О. Яценко, М. Амайті, Н. Гончарук, В. Новик, В. Поляков, Е. Преседа, О. Приходько, К. Френда, О. Шкарпова, Р. Щенина, Чень Цзюнь та інших.

Метою даної роботи є комплексний аналіз сучасних тенденцій та особливостей зовнішньоторговельної політики Китаю.

Результати дослідження. Протягом останніх десятиліть Китайська Народна Республіка показує блискуче зростання своєї не лише економічної, але й геополітичної потужності. Вона пройшла складний і довгий шлях розвитку з відсталого країни в промислово-аграрну і з моменту її утворення, положення Китаю на світовому рівні кардинально змінилося.

Беручи до уваги показники статистики КНР, вона посідає перше місце за чисельністю населення (близько 1,415 млрд осіб станом на 2018 рік) і одне із перших за розмірами території (3 місце після Росії і Антарктиди складаючи 9,326,410 млн км²) [20; 26].

За рівнем економічного розвитку, Китай посідає друге місце у світовому рейтингу, після США відстаючи лише на 7 трлн дол. США. На рис. 1 зображена динаміка зміни ВВП Китаю протягом 1980-2018 років: лише з 1994 року економіка почала стрімко зростати і станом на 2018 рік досягла свого історичного максимуму у розмірі 13 457,27 млрд дол. США [8, 18].

Згідно Національного бюро статистики Китаю, протягом 1979-2017 рр. середній темп економічного зростання становив 9,5%, що значно перевищував світовий показник 2,9%, а також показники найбільших держав світу.

Саме Китай став основним рушієм глобального економічного зростання. Протягом 1979-2017 рр. на Китай припадає 18,4%

світового економічного зростання щорічно, яке поступається лише США. У 2017 році на Китай припало на 27,8% світового економічного зростання більше, ніж у Сполучених Штатів і Японії разом [25]. Однак у 2018 році китайська економіка продемонструвала найповільніше зростання за останні 28 років: 6,6% з переглянутих 6,8% в 2017 р. Серед причин спаду можна назвати: торговий конфлікт із США, проблеми в сферах інвестицій та споживання [11]. Але незважаючи на це, Китай продовжує займати 2 місце за рівнем економічного розвитку станом на 2018 рік і вже в грудні в країні спостерігаються ознаки певної стабілізації [11; 6].

Серед основних причин процвітання КНР можна виділити:

- 1) Експортно-орієнтована промислова політика.
- 2) Градуалістський підхід до реформ.
- 3) Стійкість і стабільність політичної системи.
- 4) Технологія в обмін на ринок, яка передбачала уступку частини вітчизняного ринку транснаціональним корпораціям в обмін на передачу Китаю іноземних технологій.
- 5) Занижений курс юаня.
- 6) Дешева робоча сила [13].

Однак найважливішим фактором процвітання Китаю була вдала реалізація зовнішньоторговельної політики, яка не лише кардинально вплинула на зовнішньоекономічну позицію сучасного Китаю, але й стала важливим фактором його стрімких внутрішньо-еко-

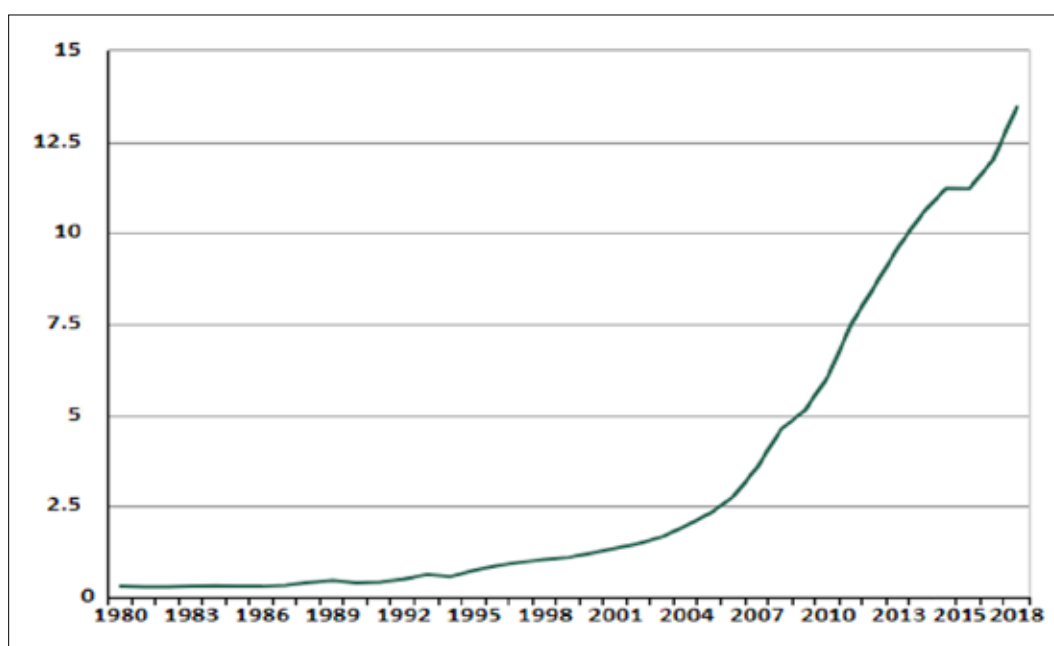


Рис. 1. Динаміка ВВП Китаю за період 1980-2018 рр. (млрд дол. США) [8]

номічних перетворень та реформ всередині самої країни [5].

У 1978 році діяч Комуністичної партії Китаю Ден Сяопін почав реалізацію політики реформ, націленої на відкритість зовнішньому світу, побудову соціалістичної ринкової економіки і створення товариства «малого добробуту», яка стала вирішальною.

КНР дозволила міжнародну торгівлю і прямі іноземні інвестиції. Дані ініціативи підвищили рівень життя більшості населення Китаю і пізніше дозволили підтримати комплексні реформи [13].

Загалом, еволюція стратегії розвитку торгівлі Китаю може бути розділена на 2 етапи: до вступу у СОТ і після.

У фазі «до вступу у СОТ» стратегія розвитку торгівлі Китаю складалася з чотирьох етапів з 1980 по 2001 рік: «імпортозаміщення та маргінальне стимулювання експорту» (1980-1983 рр.), «стимулювання експорту, що нейтралізує імпортозаміщення» (1984-1990 рр.), «стимулювання експорту та лібералізація зовнішньої торгівлі» (1991-1993 рр.) і «радикальна лібералізація торгівлі» (1994-2001 рр.).

Що стосується фази «після вступу до СОТ», то Китай перетворив попередню стратегію розвитку торгівлі з акцентом на імпортозаміщення на іншу, більш збалансовану, яка була спрямована на забезпечення сталого розвитку, внутрішнього та зовнішнього попиту, координованої імпортової та експортної торгівлі.

За загальним планом економічного розвитку з 2001 року на сьогоднішній день Китай проходить три етапи, а саме: «виконання зобов'язань перед СОТ та продовження лібералізації торгівлі» (2001-2005 рр.), «адаптація торговельної політики та трансформація моделі зростання» (2006-2008 рр.), а також «відновлення після глобальної фінансової кризи» (2008-дотепер) [14].

Коригування торговельної політики Китаю допомогло йому вийти із кризи 2009 року успішно і покращити свої показники торгівлі. З поступовим відновленням світової економіки та зовнішнім попитом, зовнішня торгівля Китаю з 2011 року почала стрімко зростати, як можна побачити на рис. 2.

Можна відмітити, що протягом січня 2009 р. по грудень 2018 р. в Китаї спостерігалось позитивне сальдо торгового балансу, яке залишалось негативним лише 6 місяців. Воно досягло позитивного максимуму в лютому 2016 року (близько 63,29 млрд дол. США) та рекордно низького рівня у березні 2012 року (близько 31,5 млрд дол. США). За період 2016-2018 років сальдо понизилось на 18,55 млрд дол. США, через повільне зростання експорту, але перевищило прогноз 2017 року (34 млрд дол. США) в розмірі 44,74 млрд дол. США [12].

Експорт товарів і послуг Китаю за жовтень 1980-2018 рр. зріс, сягнувши в 2018 році 2,662,779 млн дол. США (рис. 3). В порівнянні з 2017 р., він зріс на 9,9% [16].

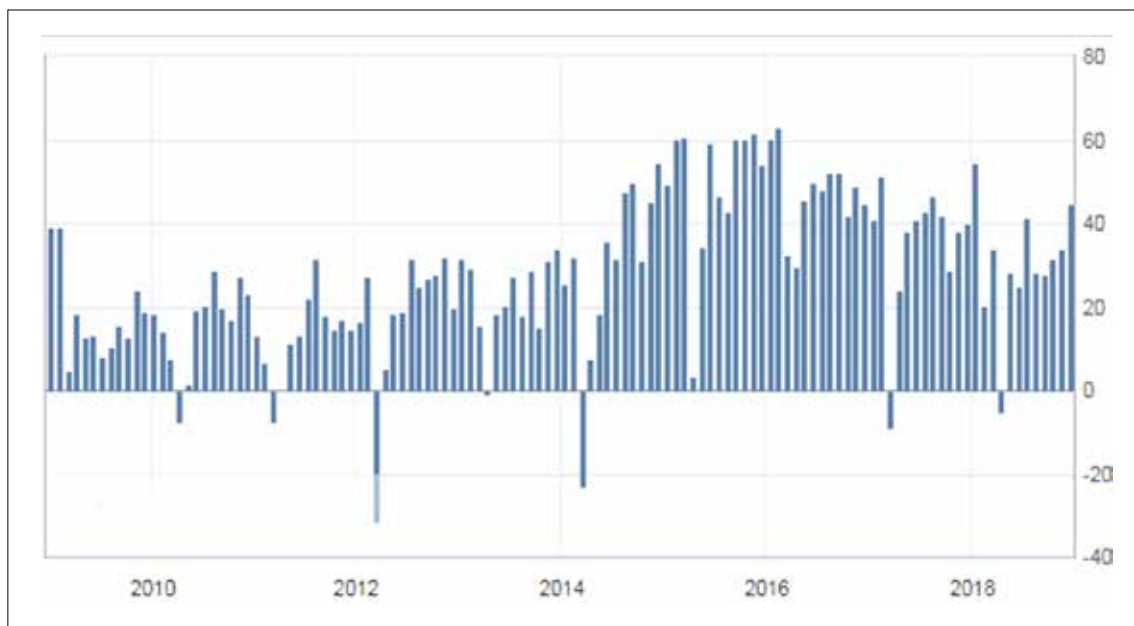


Рис. 2. Динаміка торговельного балансу Китаю, січень 2009 року-грудень 2018 року (млрд дол. США) [12]

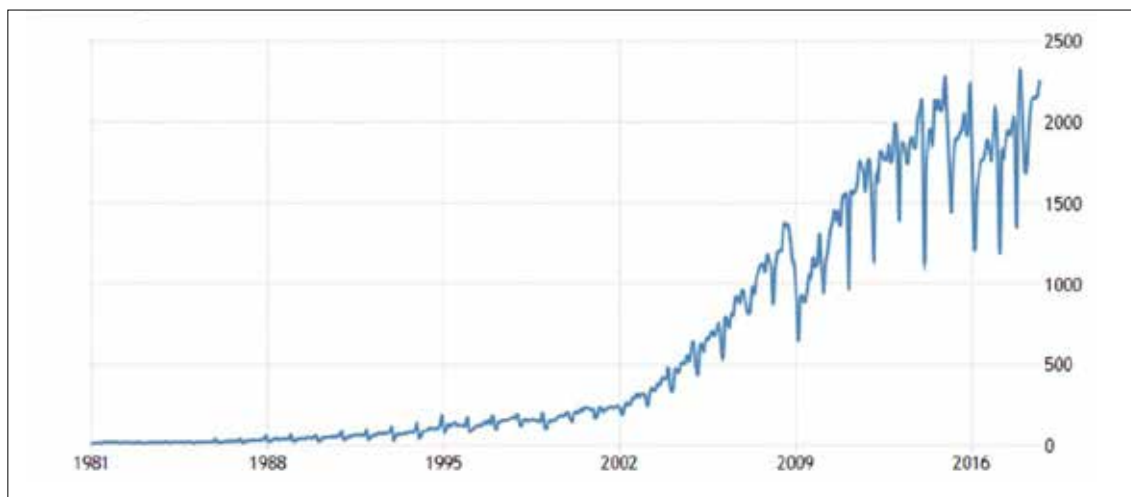


Рис. 3. Динаміка експорту товарів і послуг Китаю за жовтень 1980-2018 рр. (млн.дол. США) [16]

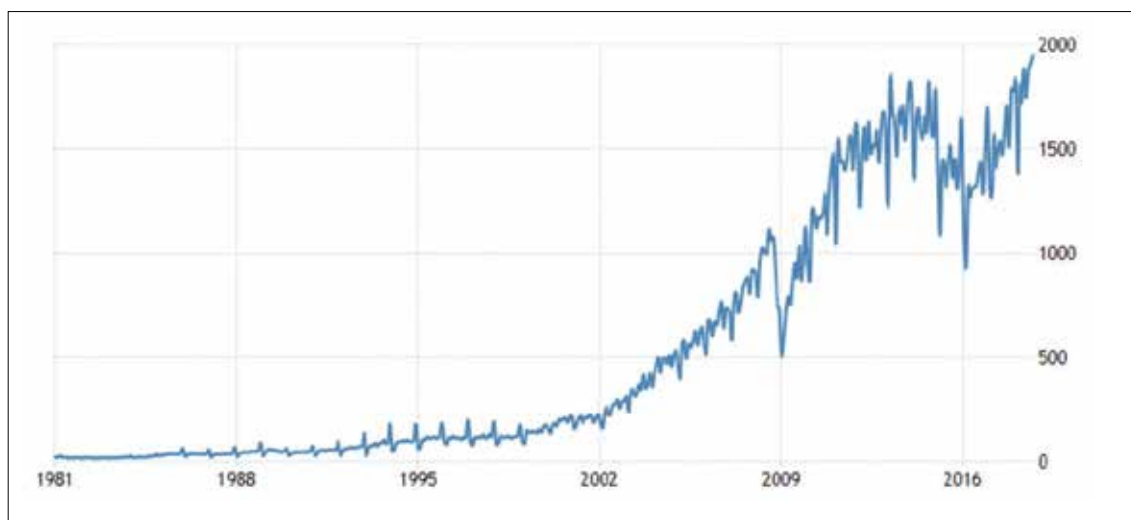


Рис. 4. Динаміка імпорту товарів і послуг Китаю за жовтень 1980-2018 рр. (млн. дол. США) [19]

Імпорт товарів і послуг Китаю за жовтень 1980-2018 рр. в свою чергу теж зріс, сягнувши в 2018 році 2,561,707 млн дол. США (рис. 4). В порівнянні з 2017 р., його зростання сягнуло 15,8% [19]. Згідно зі статистикою СОТ, в перших трьох кварталах 2018 року внесок даного зростання становив 16,8% світового зростання імпорту [9].

Тому очевидним є той факт, що за обсягом зовнішньої торгівлі товарами, Китай зміг піднятися з 29 місця на 1 протягом 1978-2013 рр. і міцно осісти на 2 місце протягом 2012-2017 рр. [25]. Станом на 2018 рік, обсяг експорту та імпорту товарів Китаю склав 30,5 трлн юанів (або близько 4 561 056 млн дол. США) і виріс на 9,7% в порівнянні з минулим роком. Як зазначено

в табл. 1, експорт товарів зменшився до 2,209,167 млн дол. США, а імпорт навпаки різко збільшився на 510 000 млн доларів у порівнянні з минулим роком (1,841,889 млн) і виявився вищим (2 351 889 млн) за загальний обсяг імпорту та експорту в торгівлі за весь 2001 рік до вступу Китаю в СОТ [9].

За обсягом зовнішньої торгівлі послугами, Китай зміг піднятися з 34 місця на 2 місце протягом 1982-2018 рр. [25, 9]. Станом на 2018 рік, обсяг імпорту і експорту в сфері послуг склав 5,2 трлн юанів (або близько 777 622 млн дол. США) і виріс на 11,5%, що стало новим рекордом. Як зазначено в табл. 1, експорт послуг збільшився до 453,612 млн дол. США, а імпорт наоборот зменшився до 209,818 млн дол. США [9].

Таблиця 1

**Основні показники зовнішньої торгівлі Китаю
протягом 2013-2017 рр. (млн. дол. США) [22, 10]**

Показники зовнішньої торгівлі	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Імпорт товарів	1,949,990	1,959,233	1,681,951	1,587,431	1,841,889	2,351,889
Експорт товарів	2,209,005	2,342,293	2,274,949	2,098,161	2,263,329	2,209,167
Імпорт послуг	329,419	450,805	466,330	453,014	464,133	209,818
Експорт послуг	205,778	279,423	285,476	208,488	226,389	453,612
Зовнішня торгівля	4,694,192	5,031,774	4,708,706	4,347,094	4,795,740	5,224,486

Таблиця 2

**Основні торговельні партнери Китаю
за обсягом експорту та імпорту станом на 2018 рік [16; 19]**

№	Країна-експортер	Країна-імпортер
1	США	ЄС: Німеччина
2	Гонконг	Країни АСЕАН: – Малайзія, – Південна Корея, – Японія, – Тайвань
3	ЄС: – Німеччина, – Великобританія, – Нідерланди	США
4	Країни АСЕАН: – В'єтнам, – Японія, – Південна Корея, – Індія	Австралія

З табл. 2 можна побачити, що, станом на 2018 рік, в трійку одночасно, як основних експортерів, так й імпортерів входить США і ЄС. Також до основних торговельних партнерів належать Гонконг, Австралія та країни АСЕАН.

Головним експортом Китаю є механічна та електрична продукція, високотехнологічна продукція, одяг, текстиль, взуття, меблі, вироби з пластмаси, кераміка, двигуни і генератори та інтегральні схеми.

Станом на 2018 рік, обсяги експорту зросли для виробів з необробленого алюмінію (25,5%), металопродукції (33,1%) і рису (2,1%). Серед найбільших торговельних партнерів Китаю експорт збільшився до ЄС (15,3%), країн АСЕАН (12,5%), Японії (5,7%), Південної Кореї (14,4%), Тайваню (13,3%) і

Австралії (19,1%). Натомість експорт до США скоротився на 2,4%.

Провідним імпортом Китаю є механічна та електротехнічна продукція і високотехнологічні товари. Країна також є одним з найбільших споживачів таких товарів у світі, як: сира нафта, залізна руда, мідь і алюміній.

Станом на 2018 рік, імпорт знизився на залізну руду (-9%), сталеву продукцію (-0,9%) і сою (-13%) через високі тарифи на поставки з США. Натомість, імпорт збільшився на необроблену мідь (8,9%), мідний концентрат (17%), сиру нафту (4,8%), природний газ (26,2%) і вугілля (20,5%). Серед найбільших торговельних партнерів Китаю імпорт скоротився в основному з США (-41,2%), країн АСЕАН (-7,1%), Південної Кореї (-11,8%),

Японії (-1,3%) і Тайваню (-0,5%), але зріс з ЄС (8,2%) та Австралії (7,6%) [16; 19].

Починаючи з 2017 року, Китай реалізує стратегію зовнішньої торгівлі, в якій можна виокремити:

1) Створення нових механізмів для сталого розвитку торгівлі: впровадження більш активної політики імпорту, спрощення процедур торгівлі, розробка нових видів торгівлі і сприяння інноваційному розвитку переробної торгівлі [15, с. 2].

З 1 липня 2018 року Китай продовжує спрощення процедур імпорту адміністрування та знижує імпорتنі тарифи на 1,4 тис. товарів широкого (народного) споживання.

Тарифні ставки будуть понижені з 15,3% до 6,9% протягом 2001-2018 рр. в рамках режиму найбільшого сприяння в торгівлі (MFN) [15, с. 4, 3].

З 15,9% до 7,1% буде знижена тарифна ставка на одяг, взуття, головні убори, кухонне начиння, спортивні товари, з 20,5% до 8% – на побутову техніку (пральні машини та холодильники), з 8,4% до 2,9% – на побутову хімію та косметику [3].

2) Створення більш привабливого інвестиційного середовища: заохочення іноземних інвестицій в центральні і західні регіони Китаю, прискорення випуску комплексних пілотних проектів щодо створення нових інституцій відкритої економіки, просування реформи системи управління іноземними інвестиціями, сприяння заокеанського інвестиційного співробітництва та інше [15, с. 2].

У 2017 році китайський уряд доклав значних зусиль для полегшення обмежень і спрощення процедур для вступу іноземних інвестицій. Була здійснена оптимізація умов,

структури і розподілу іноземних інвестицій. Державна рада навіть випустила два циркуляри щодо заходів, спрямованих на подальше залучення іноземних інвестицій і, відповідно, сприяння зростанню іноземних інвестицій, спрямованих на вдосконалення інвестиційного середовища [15, с. 7].

Згідно рис. 5, протягом 2008-2018 рр. максимальне збільшення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) відбулось в грудні 2014 року сягнувши 105,237 млн дол. США, яке в подальшому зменшилось до 52,654 млн дол. США станом на червень 2018 рік [17]. Наприклад, у цьому ж році китайські ПІІ в Північну Америку та Європу впали на 73% в порівнянні з 2017 роком, головним чином через внутрішньо-політичні зрушення та нові правила перевірки інвестицій (на 83% вони впали в США, а на 80% – в Канаді). Але, на противагу цьому, відбулось і певне зростання у Франції, Німеччині, Люксембурзі, Іспанії і Швеції [21].

Згідно з рис. 6, протягом 2010-2016 рр. відбулось поступове збільшення потоку вихідних прямих інвестицій до 196,2 млрд дол. США, після чого, їх частка зазнала значне зниження до 120 млрд дол. США у 2017 р. Станом на 2018 р. ПІІ зросли до 129.83 млрд дол. США. В основному, інвестиції надходили в лізингові та комерційні послуги, виробничі, роздрібні, оптові та гірничодобувні галузі [23].

За перші 10 місяців 2018 року було схвалено 7119 заявок підприємств з іноземними інвестиціями, а обсяг узгоджених китайською стороною інвестицій сягав 107,94 млрд дол. США.

На сьогодні, структура іноземних інвестицій продовжувала поліпшуватися, а ірраціональні капіталовкладення ефективно обмежені [1].

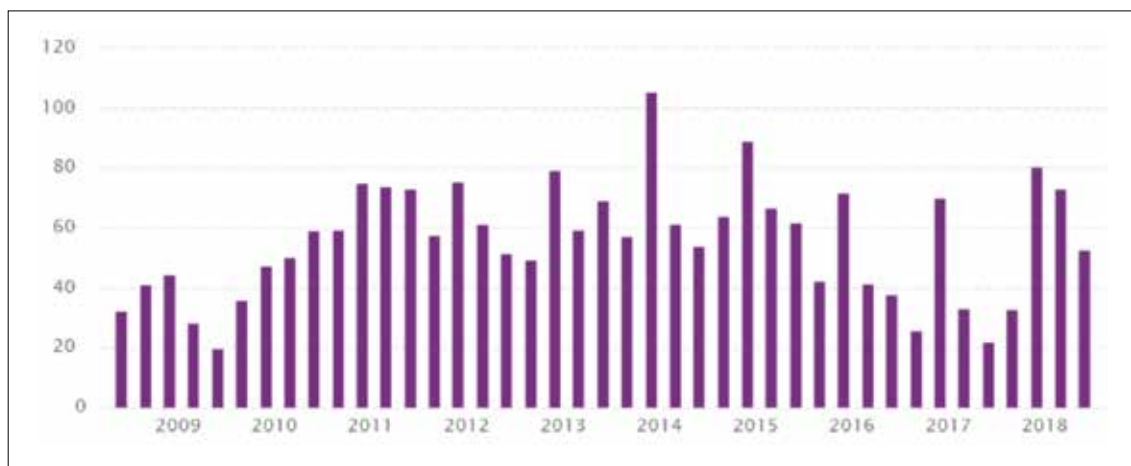


Рис. 5. Динаміка потоку прямих іноземних інвестицій за червень 2008-2018 рр. (млрд. дол. США) [17]

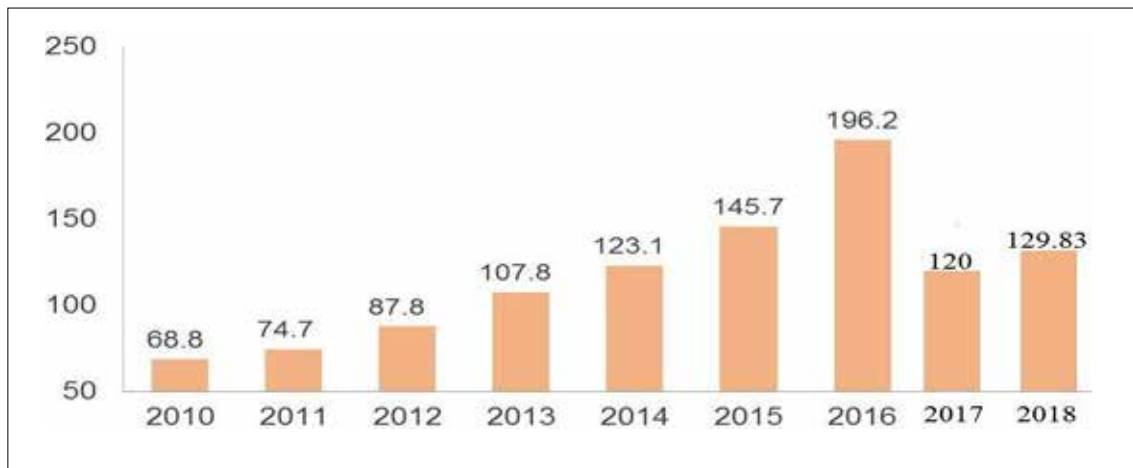


Рис. 6. Динаміка потоку вихідних прямих інвестицій протягом 2010-2018 рр. (млрд дол. США) [17; 24; 23]

3) Посилення захисту прав інтелектуальної власності.

Китай продовжує зміцнювати як адміністративний, так і судовий захист прав інтелектуальної власності та посилювати відповідні механізми.

У грудні 2016 року Китай опублікував план захисту та використання прав інтелектуальної власності протягом 13-го п'ятирічного періоду (2016-2020 рр.), закликаючи до подальшого поглиблення реформи в галузі ПІВ. У березні 2017 року уряд Китаю, взявши до уваги нові розробки, дав свої рекомендації щодо посилення боротьби з порушеннями і вже у квітні був опублікований план судового захисту прав інтелектуальної власності, в якому визначено керівні принципи, цілі та ключові заходи судового захисту прав інтелектуальної власності.

Останніми роками Китай домогся помітного прогресу в судових справах щодо прав інтелектуальної власності. У порівнянні з 2016 роком, випадки ПІВ першої інстанції збільшилися на 46% відповідно у 2017 році. Судовий захист стає все дедалі важливішим засобом захисту інтелектуальної власності в Китаї.

4) Розробка пілотних зон вільної торгівлі.

Створення пілотних зон вільної торгівлі (ЗВТ) є основним важелем китайського уряду для подальшого реформування економіки. Вона спрямована на прискорення трансформації урядових функцій, пошук інноваційних способів адміністрування та управління, сприяння торгівлі та інвестиціям, а також вивчення нових шляхів, засобів для покращення реформ. Протягом 2013-2017 рр. Китай послідовно встановив пілотні ЗВТ в 11 провінціях і муніципалітетах, включаючи

Шанхай, Гуандун, Тяньцзінь, Фуцзянь, Ляонін, Чжецзян, Хенань, Хубей, Чунцін, Сичуань і Шеньсі [15, с. 9-10].

В 2018 році Китай опублікував комплексну програму щодо створення пілотної ЗВТ на острові Хайнань до 2020 року, де будуть прийняті пілотні заходи для реформ у сфері формування нової системи економіки відкритого типу, інноваційного розвитку індустрії послуг і прискореного перетворення урядових функцій. Разом з цим провінція Хайнань повинна буде виробити оригінальні пробні заходи з розвитку лікувально-оздоровчої галузі, культурного туризму та екологічного розвитку [7].

До кінця 2017 року кількість новостворених підприємств у 11 пілотних ЗВТ перевищила 400 000, з яких 25 000 – підприємства з іноземними інвестиціями, а загальний капітал становить 261,93 млрд юанів. Досвід пілотних ЗВТ значно оптимізував загальнонаціональне бізнес-середовище.

5) Підтримка економічної глобалізації та створення нової платформи для міжнародного співробітництва: активне сприяння глобальній ініціативі «Один пояс, один шлях».

Восени 2013 року Президент Сі Цзіньпін запропонував у Казахстані та Індонезії будівництво «Економічного поясу Шовкового шляху» та «Морського шовкового шляху 21 століття», відомого як ініціатива «Один пояс один шлях» сьогодні. Станом на 2017 рік його будівництво має потужну підтримку та активну участь, в якій бере участь, більше ніж 100 країн і міжнародних організацій по всьому світу. Ініціатива «Один пояс один шлях» бере початок у Китаї, але можливості та вигоди, які вона приносить, належать світу.

У рамках цієї ініціативи значно зміцнилися торговельні зв'язки з іншими країнами. Загальний обсяг торгівлі протягом 2014-2017 рр. перевищив 4 трлн дол. США [15, с. 11-12]. А станом на 2018 рік цей обсяг збільшився на 3,3% вище загальних темпів зростання зовнішньої торгівлі країни [2].

6) Активна участь у глобальному економічному управлінні та протистоянні протекціонізму.

Як вже згадувалось, починаючи з 1978 році Китай вирішив змінити курс зовнішньоторговельної політики, відмовившись від протекціонізму. Наразі Китай активно підтримує і сприяє поширенню політики «відкритих дверей». Незважаючи на це, станом на 2018 рік Китай веде торгіву війну разом з ЄС проти США, підвищуючи мита на рівні 25% і більше як відповідь на зміну тарифів США. Президент Сі Цзіньпін закликає країн-членів БРІКС, СОТ і загалом всіх інших країн протистояти торговельному протекціонізму США, оскільки це негативно впливає не лише на їхню зовнішню торгівлю, а й на світову і може призвести до рецесії.

7) Створення нових зон вільної торгівлі (ЗВТ) та сприяння лібералізації торгівлі та інвестицій в них.

Станом на 2018 рік, в Китаю було підписано і впроваджено 17 угод про вільну торгівлю (ЗВТ), в яких зазначалось, що більш ніж 90% тарифів будуть зведені до нуля. Ще 13 знаходяться на стадії обговорення, а 10 розглядаються.

Так само, як і більш тісні економічні та партнерські угоди з Гонконгом і Макао, у Китаї діють ЗВТ з країнами та економічними блоками, такими як АСЕАН, Нова Зеландія, Сінгапур, Швейцарія, Корея та Австралія [15, с. 15-16].

Швидкість розвитку торговельно-інвестиційних відносин КНР з країнами-партнерами виявився швидшим, ніж з іншими країнами. Станом на 2017 рік, загальний обсяг торгівлі між Китаєм і країнами АСЕАН сягнув понад 500 млрд дол. США, тобто в шість разів більше, ніж в першому році з моменту вступу в силу угоди про вільну торгівлю Китай-АСЕАН. За рейтингом партнерів для АСЕАН, Китай змістився з 5 місця (до підписання угоди) на 1 [4].

Частка ЗВТ в експортно-імпорتنих операціях становить близько 174 млрд дол. США і збільшилася майже на 6% в порівнянні з 2017 роком.

За п'ять років роботи шанхайської ЗВТ в ній було зареєстровано 19 тис. нових підпри-

ємств, а загальна їх кількість досягла 28 тис. [15, с. 16].

Висновки і перспективи подальших досліджень. На сучасному етапі Китай за своїм економічним розвитком середнім темпом економічного зростання, зовнішніми торговельними відносинами, населенням, площею посідає в рейтингах одні із перших місць в порівнянні з іншими країнами і таким чином значно впливає на світову економіку. Наприклад, станом на 2018 рік, Китай посідає 2 місце після США у світовому рейтингу за рівнем економічного розвитку.

Однією із найважливіших причин його глобалізації стало саме реформування зовнішньоторговельної політики в 1978 році. Лише після вирішальної зміни його курсу, а саме, переорієнтування на політику «відкритих дверей», економічні показники Китаю почали показувати позитивні зміни.

Загалом, науковці виділяють в історії розвитку зовнішньоторговельної політики два етапи (до вступу в СОТ (1980-2001 рр.) і після (з 2001- до сьогодні)) під час яких була здійснена і продовжується здійснюватися максимальна лібералізація його зовнішньої торгівлі.

Отож, було покращено сальдо торгового балансу (в грудні 2018 році 44,74 млрд дол. США), відбулось зростання експорту та імпорту товарів і послуг (в 2018 році 2,662,779 млн і 2,561,707 млн дол. США), за обсягом зовнішньої торгівлі товарами і послугами Китай зміг піднятися із останніх місць в рейтингу на одні із перших.

Серед основних партнерів зовнішньої торгівлі Китаю можна виділити США, ЄС, Гонконг та АСЕАН. Найбільше він екпортує високотехнологічну продукцію, одяг, текстиль, взуття, меблі, двигуни і генератори, інтегральні схеми і т. д. а імпортує – механічну та електротехнічну продукцію, високотехнологічні товари, сиру нафту і т. д.

На сьогодні, Китай зосереджує свою увагу на такі напрямки зовнішньоторговельної політики:

1) Впровадження більш активної політики імпорту, спрощення процедур торгівлі, розробка нових видів торгівлі і сприяння інноваційному розвитку переробної торгівлі;

2) Заохочення іноземних інвестицій в центральні і західні регіони Китаю, прискорення випуску комплексних пілотних проектів щодо створення нових інституцій відкритої економіки, просування реформи системи управління іноземними інвестиціями, сприяння заокеанського інвестиційного співробітництва;

3) Посилення захисту прав інтелектуальної власності;

4) Розробка пілотних зон вільної торгівлі.

5) Підтримка економічної глобалізації та створення нової платформи для міжнародного співробітництва в ініціативі «Один пояс, один шлях».

6) Активна участь у глобальному економічному управлінні та протистоянні протекціонізму.

7) Створення нових зон вільної торгівлі (ЗВТ) та сприяння лібералізації торгівлі та інвестицій в них.

Таким чином, політика КНР щодо зовнішньої торгівлі досить ефективна, але продовжує залишатись у фазі трансформації, має залежність від зовнішнього ринку і не зважаючи на активну протидію «протекціоністській» політиці, Китай веде торгову війну з США, в якій і застосовує засоби останньої.

ЛІТЕРАТУРА:

1. За перші 10 місяців зафіксовано стабільне зростання обсягу фактично використаних іноземних інвестицій в Китаї [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.tianxia.link/uk/article/7342-za-piershi-10-misiatsiv-zafiksovano-stabil-nie-zrostannia-obsiagh-faktichno-vikoristanikh-inoziemnikh-inviestitsii-v-kitayu>
2. За перші 11 місяців 2018 року зовнішньоторговельний оборот Китаю виріс на 11% [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://glavcom.ua/economics/finances/za-pershi-11-misyaciv-2018-roku-zovnishnotorgovelnii-oborot-kitayu-viris-na-11-551668.html>
3. Китай з 1 липня знизить мита майже на 1,5 тисячі товарів [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://economics.unian.ua/industry/10137812-kitay-z-1-lipnya-znizit-mita-mayzhe-na-1-5-tisyachi-tovariv.html>
4. Китай підписав 16 угод про вільну торгівлю з 24 країнами і регіонами світу [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.tianxia.link/uk/article/6665-kitai-pidpisav-16-ughod-pro-vil-nu-torghivliu-z-24-krayinami-i-rieghionami-svitu>
5. Характер та особливості сучасної зовнішньоторговельної політики Китаю [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://studopedia.info/3-108201.html>
6. Валовой внутренний продукт [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://knoema.ru/atlas/ranks/%D0%92%D0%92%D0%9F?baseRegion=CN>
7. Китай опубликовал комплексную программу по развитию пилотной зоны свободной торговли на острове Хайнань [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://russian.news.cn/2018-10/16/c_137536903.htm
8. Китай – Валовой внутренний продукт [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://knoema.ru/atlas/%D0%9A%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%B9/%D0%92%D0%92%D0%9F>
9. Общий объем импорта и экспорта услуг в Китае превысил в 2018 году 5 трлн юаней [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://russian.people.com.cn/n3/2019/0227/c31518-9550130.html>
10. Объем внешней торговли Китая в 2018 году превысил \$4,56 трлн [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.trend.az/world/china/3026288.html>
11. Рост ВВП Китая в 2018 году замедлился до минимума за 28 лет [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.vestifinance.ru/articles/113377>
12. Сальдо торгового баланса Китая [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://ru.investing.com/economic-calendar/chinese-trade-balance-466>
13. Семь секретов китайского экономического чуда [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.rbc.ru/photoreport/08/10/2014/54357074cbb20f72b885cbbd>
14. Bin S. China's Trade Development Strategy and Trade Policy Reforms Overview and Prospect / Sheng Bin. – Tianjin: The Institute of International Economics, 2015.
15. Trade policy review – China: World Trade Organization, 2018. – 23 с.
16. China Exports [Електронний ресурс] // Trading Economics. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://tradingeconomics.com/china/exports>
17. China Foreign Direct Investment [Електронний ресурс] // CEIC. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/china/foreign-direct-investment>
18. China GDP [Електронний ресурс] // Trading Economics. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://tradingeconomics.com/china/gdp>
19. China Imports [Електронний ресурс] // Trading Economics. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://tradingeconomics.com/china/imports>

20. China Population [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.worldometers.info/world-population/china-population/>
21. Chinese FDI into North America and Europe in 2018 Falls 73% to Six-Year Low of \$30 Billion [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bakermckenzie.com/en/newsroom/2019/01/chinese-fdi>
22. Chinese foreign trade in figures [Електронний ресурс] // Trade Portal. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://en.portal.santandertrade.com/analyse-markets/china/foreign-trade-in-figures>
23. China's ODI up to almost \$130 billion in 2018 [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.chinadaily.com.cn/a/201901/16/WS5c3f1be7a3106c65c34e4ddf.html>
24. China's Outbound Investment Slumped in 2017 as Deals Scrutinized [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-01-16/china-s-outbound-investment-slumped-in-2017-as-deals-scrutinized>
25. Factbox: China, a greater contributor to global economy [Електронний ресурс] // Xinhua. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://www.xinhuanet.com/english/2018-09/18/c_137476593.htm
26. Land area [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://world.bymap.org/LandArea.html>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-9>

УДК 33.332.13

Підвищення якості молока у сільськогосподарських підприємствах та приватних домогосподарствах

Бугайчук Віта Віталіївна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Житомирського національного агроєкологічного університету

Грабчук Інна Францівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Житомирського національного агроєкологічного університету

Bugaychuk Vita, Grabchuk Inna
Zhytomyr National Agroecological University

У процесі дослідження встановлено, що найбільші обсяги виробництва молока формуються у приватних домогосподарствах – 76,9% та 23,1% – у сільськогосподарських підприємствах. Означено, що майже все молоко, яке надходить на молокопереробні підприємства, другого ґатунку та за європейськими стандартами може застосовуватися тільки для виробництва сухого молока та казеїну. Крім того, у 2017 р. за рахунок реалізації молока нижчого ґатунку, ніж «екстра», сільськогосподарські підприємства втратили 10 338,88 тис. грн., а приватні домогосподарства – 5692,40 тис. грн. грошових надходжень. Обґрунтовано, що для підвищення якості молока необхідно запровадити комплекс заходів на макро- та макрорівнях, таких як державна підтримка виробників молока через компенсацію вартості закупленого новітнього обладнання та техніки, впровадження заходів до підвищення якості молока через кооперацію сільськогосподарських виробників тощо.

Ключові слова: сільськогосподарські підприємства, приватні домогосподарства, чинники підвищення якості молока, кооперація сільськогосподарських виробників.

Бугайчук В.В., Грабчук И.Ф. ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА МОЛОКА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И ЧАСТНЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВАХ

В процессе исследования установлено, что наибольшие объемы производства молока формируются в частных домохозяйствах – 76,9% и 23,1% – в сельскохозяйственных предприятиях. Отмечено, что почти все молоко, которое поступает на молокоперерабатывающие предприятия, второго сорта и по европейским стандартам может применяться только для производства сухого молока и казеина. Кроме того, в 2017 г. за счет реализации молока ниже сорта «экстра» сельскохозяйственные предприятия потеряли 10 338,88 тыс. руб., а частные домохозяйства – 5692,40 тыс. руб. денежных поступлений. Обосновано, что для повышения качества молока необходимо ввести комплекс мероприятий на макро- и микроуровнях, таких как государственная поддержка производителей молока через компенсацию стоимости закупленного инновационного оборудования и техники, внедрение мер по повышению качества молока через кооперацию сельскохозяйственных производителей и т.д.

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия, частные домохозяйства, факторы повышения качества молока, кооперация сельскохозяйственных производителей.

Bugaychuk Vita, Grabchuk Inna. INCREASING THE QUALITY OF MILK IN AGRICULTURAL ENTERPRISES AND PRIVATE HOUSEHOLDS

The study found that the largest volumes of milk production are generated in private households – 76.9% and 23.1% – in agricultural enterprises. It is noted that almost all milk entering the milk processing enterprises is second-class and according to European standards can be used only for the production of dry milk and casein. In addition, in 2017, at the expense of the implementation of milk below the grade “Extra”, agricultural enterprises lost

10338.88 thousand UAH, and private households – 5692.40 thousand UAH. cash receipts. It is established that the unsatisfactory quality of milk is due, first of all, to the lack of funds for the purchase of modern milking equipment, milking rooms, devices for the determination of quality indices, cooling equipment and, secondly, for the primary processing and storage of milk. Pollution often occurs as a result of non-compliance with the sanitary requirements of milking, hygiene and processing of milking equipment, which determinately affects the increase of bacterial insemination of milk and the number of somatic cells. It was substantiated that in order to improve the quality of milk, it is necessary to introduce a complex of measures at macro and macro levels, namely: state support to milk producers through compensation of the cost of purchased equipment and equipment, the introduction of measures to improve the quality of milk through the cooperation of agricultural producers, etc. It is proposed to create own value added chains, provide milk processing services and sell finished products on the basis of cooperatives or enterprises as a means of improving the efficiency of small-scale agricultural producers in the village. Due to the creation of a full value chain “producer-harvesting-processing-sales-consumer-consumer”, the intermediary at each stage will be eliminated, as well as the mechanism of regular cooperative payments and payments on parcels of rural families will improve – producers of dairy raw materials will increase the profitability of their farms by at least 35% by the end 2019.

Key words: agricultural enterprises, private households, factors of milk quality improvement, cooperation of agricultural producers.

Постановка проблеми. Молоко містить усі поживні речовини, які необхідні для організму людини, в оптимально збалансованих співвідношеннях і легкоотримувальній формі. Воно є одним із найбільш цінних продуктів харчування, споживається у сирому вигляді та використовується для виробництва молочних продуктів (йогуртів, сиру м'якого, масла, кефіру тощо). За даними Житомирського науково-виробничого центру стандартизації, метрології та сертифікації, близько 32,6% молока, яке виробляється сільськогосподарськими підприємствами та домогосподарствами, не відповідає встановленим стандартам. Із всієї маси молока, яке проходило випробування, встановлено невідповідність за вмістом таких складників: фізико-хімічних, гормональних, антибіотиків, важких металів, нітратів та нітридів тощо [1, с. 7]. Тому з метою забезпечення населення високоякісними молочними продуктами харчування та гармонізації вітчизняних стандартів якості та безпечності молока до міжнародних вимог особливого значення набуває проблема підвищення його якості.

Аналіз останніх досліджень. Розв'язанню проблем забезпечення якості та безпечності сільськогосподарської продукції в Україні започатковано у працях П. Вербицького, О. Дем'янюк, В. Демиденка, Д. Засєкіна, В. Сікачини, Т. Керанчук, В. Радько, В. Титаренко, О. Фурдичко, В. Хоменка, В. Ціхановської, О. Якубчак. Проте окремі наукові та практичні положення щодо підвищення якості молока в умовах переходу аграрного сектору України до нових стандартів на молоко сире у системі НАССР потребують проведення окремого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – обґрунтування

напрямів підвищення якості молока сирого, яке виробляється сільськогосподарськими підприємствами та приватними домогосподарствами.

Результати дослідження. Молоко є традиційним продуктом харчування у раціоні населення багатьох країн світу, але темпи росту виробництва молока у світі є нижчими, ніж темпи росту чисельності населення, оскільки споживання молока і молочних продуктів зростає навіть у тих країнах, де молоко не входить до числа традиційних продуктів харчування, наприклад у Китаї. Виробництво молока у світі становить близько 630 млн. т у рік, з яких близько 85% припадає на коров'яче молоко. Найбільшими виробниками молока є США (обсяг виробництва молока – 86 400 тис. т), Китай (35 250 тис. т) та ЄС (143 000 тис. т [10].

Сучасний стан виробництва молока в Україні супроводжується негативними тенденціями порівняно з іншими аграрно розвинутими країнами. Головними факторами зменшення обсягів виробництва молока в Україні нині є: скорочення поголів'я корів, диспаритет цін на молоко та матеріальні ресурси (паливно-мастильні матеріали), нерозвинена заготівельна мережа молока на селі, віддаленість сировинних зон від центрів переробки молочної сировини.

За 2013–2017 рр. у господарствах усіх категорій аграрного сектору поголів'я корів скоротилося на 491 тис. гол., а виробництво молока зменшилося на 1208 тис. т (рис. 1).

Зокрема, дані Державної служби статистики свідчать, що станом на 1 січня 2018 р. поголів'я корів у сільськогосподарських підприємствах становило 467 тис. гол., а у господарствах населення – близько 1551 тис. гол, що майже у 3,2 раза більше.

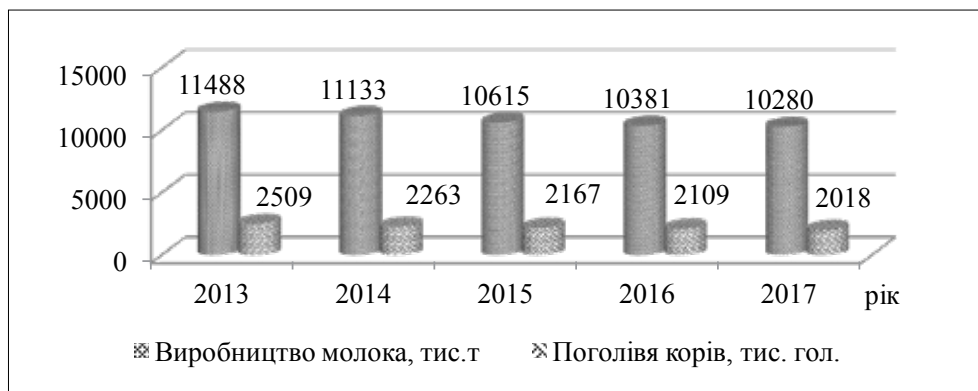


Рис. 1. Динаміка поголів'я корів та виробництва молока в Україні

Джерело: побудовано за даними державної служби статистики в Україні [3]

За дослідженнями Українського клубу аграрного бізнесу (УКАБ) «Агропродовольчий спектр України: персональний зріз», у 2017 р. порівняно з 2013 р. поголів'я молочних корів зросло тільки в спеціалізованих підприємствах, оскільки загальне скорочення молочного стада зумовлено зменшенням кількості корів у сільськогосподарських підприємствах на 18,9%, а у приватних домогосподарствах – на 23,6%. Тобто скорочення відбувалося за рахунок неспеціалізованих підприємств. У ТОП-20 найбільших виробників молока України поголів'я корів збільшилося на 5%, а їх частка у загальному виробництві молока становила 13,6%.

Сьогодні у тваринницькій галузі спостерігається тенденція до зростання ролі спеціалізованих сільськогосподарських підприємств, що передусім зумовлено високою собівартістю виробництва та дотриманням вимог щодо підвищення якості молока. Найбільше зросло утримання промислових корів у господарствах Миколаївської (на 7,1 тис. гол.), Житомирської (на 25,3 тис. гол.) та Херсонської (на 6,2 тис. гол.) областей [10].

У таких умовах запропонувати доступну споживачеві ціну та високу якість молока можуть лише спеціалізовані підприємства, часто із закритим циклом виробництва. Вони ефективніше досягають необхідної якості виробничих процесів і, відповідно, низьких виробничих витрат. Про це свідчить консолідація активів, яка нині відбувається, а також те, що ринок покидають виробники, у яких собівартість продукції вища.

Проте найбільші обсяги виробництва молока формуються у приватних домогосподарствах – 76,9% та 23,1% – у сільськогосподарських підприємствах. Переміщення виробництва молока із сільськогосподар-

ських підприємств у приватні домогосподарства привело до зниження якості молочної сировини, яка йде на молокопереробні підприємства.

У різних країнах вимоги до якості та безпечності сирого молока не ідентичні, оскільки формуються з урахуванням національних суспільно-економічних можливостей. Зокрема, в Україні з 1 січня 2018 р. Міністерство аграрної політики України прийняло рішення про впровадження нових стандартів на молоко сире, яке виробляється сільськогосподарськими підприємствами і приватними домогосподарствами. Станом на 1.01.2018 р. лише 362 суб'єкти господарювання запровадили систему НАССР, що і стало причиною тимчасового відкладення переходу на нові стандарти молока сирого до 1 липня минулого року. Загалом передбачено перехідний період у два роки для введення нових норм, щоб виробники молока змогли адаптувати виробництво цієї продукції до європейських стандартів [6].

Нині в Україні лише молоко екстра-ґатунку відповідає високим вимогам ЄС щодо його безпечності. Для молока вищого ґатунку рівень мікроорганізмів – у 3 рази вищий, ніж це дозволено нормативами ЄС. А для молока першого ґатунку рівень дозволеної кількості мікроорганізмів – у 5 разів вищий, рівень соматичних клітин – на 200 тис./см³ більший. У середньому за 2013–2017 рр. сільськогосподарськими підприємствами реалізовано екстра-молока лише 16,4% від загального обсягу його виробництва (рис. 2).

Згідно з даними Державної служби статистики України, 82,3% молочної сировини закуповується у приватних домогосподарствах. Проте якість молока коров'ячого незбираного є надто низькою. За даними рисунка 3 видно,

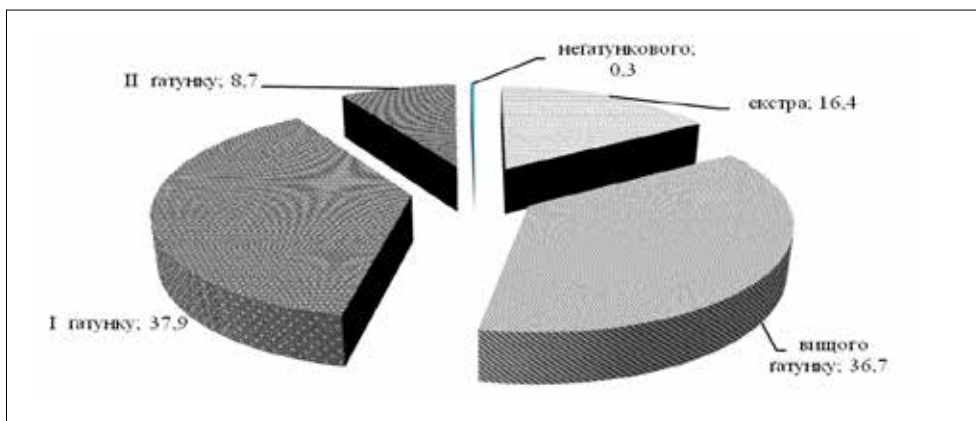


Рис. 2. Якість молока коров'ячого незбираного за ґатунками, виробленого сільськогосподарськими підприємствами, у середньому за 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними державної служби статистики в Україні [3]

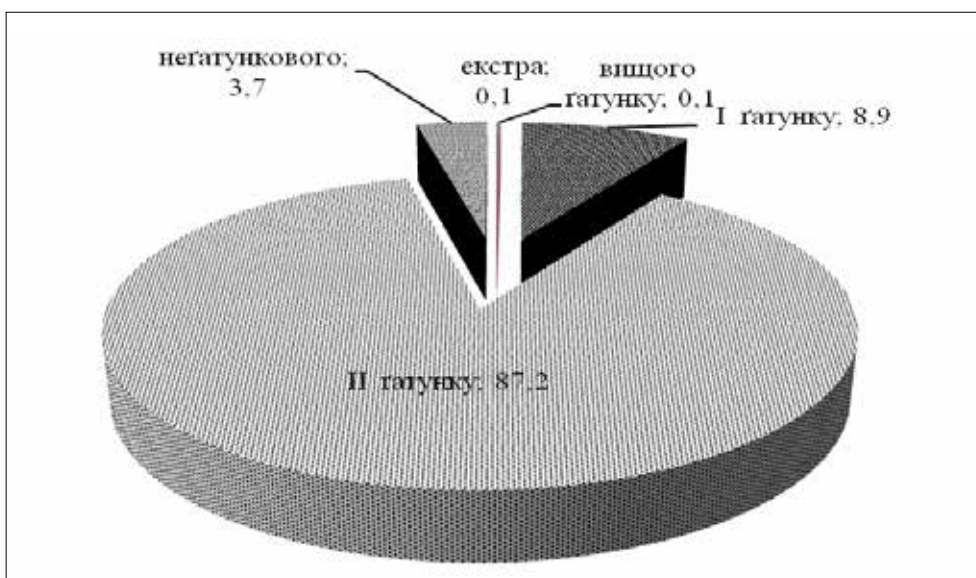


Рис. 3. Якість молока коров'ячого незбираного за ґатунками, виробленого приватними домогосподарствами, у середньому за 2015–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними державної служби статистики в Україні [3]

що виробництво молока екстра-класу становить лише 0,1%. Найбільшу частку становить молоко II ґатунку – 87,2%.

Для виробництва молочних продуктів використовуються не вищий та перший ґатунки, а майже все молоко, яке надходить на молокопереробні підприємства, є другого ґатунку, яке за європейськими стандартами може застосовуватися тільки для виробництва сухого молока та казеїну.

Незадовільна якість молока зумовлена відсутністю коштів на придбання сучасних доїльних установок, доїльних залів, приладів для

визначення показників якості, охолоджувального обладнання та для первинної обробки і зберігання молока. Забруднення досить часто відбувається внаслідок недотримання санітарних вимог доїння, гігієни вим'я та обробки доїльного обладнання, що визначальним чином впливає на збільшення бактеріального обсіменіння молока та кількості соматичних клітин.

Зниження якості молочної сировини, яка надходить на молокопереробні підприємства, не тільки впливає на конкурентоспроможність молочних продуктів, але й знижує доходи

у сільськогосподарських підприємствах та приватних домогосподарствах від реалізації молока, що нижче ґатунку «екстра» (табл. 1)

За 2017 р. порівняно з 2015 р., за рахунок реалізації молока нижче ґатунку «екстра» сільськогосподарські підприємства втратили 10 338,88 тис. грн., а приватні домогосподарства – 5692,40 тис. грн.

Асоціація виробників молока України вимагає від своїх членів, щоб її члени перейшли повністю на виробництво молока лише екстра-ґатунку до 2022 р.

Таким чином для підвищення якості молока необхідно запровадити комплекс заходів на макро- та мікрорівнях (рис. 4). Поступовість, державна підтримка та готовність молочної галузі є ключовими пріоритетами підвищення якості молока. Для їх досягнення виробники можуть скористатися коштами в межах програми підтримки тваринництва (4 млрд на 2018 рік) та програми розвитку фермерства і кооперації (1 млрд грн) [8].

Важливим засобом підвищення ефективності господарювання дрібних сільськогосподарських виробників на селі є створення власних ланцюгів доданої вартості та надання послуг із переробки молока та збуту готової продукції на базі кооперативів або ж підприємств, заснованих об'єднаннями кооперативів, як це відбувається у межах проекту МБФ «Добробут громад»: «Створення молочних ланцюгів доданої вартості». Проект впроваджується в Кіровоградській та Чернівецькій областях. Завдяки створенню в межах проекту повного ланцюга доданої вартості «виробник-заготівля-переробка-збут-споживач», усуненню посередників на кожному етапі, а

також впровадженню механізму регулярних кооперативних виплат і виплат на паї сільські родини – виробники молочної сировини збільшать прибутковість своїх господарств щонайменше на 35% до кінця 2019 року.

Вперше в Україні для надання практичної допомоги кооперативам, що надаватимуть вказані послуги, за участі провідних фахівців та науковців з ННЦ «Інститут аграрної економіки», Федерації аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України та проекту АМР США АгроІнвест, Фонд ініціював розроблення Методичних рекомендацій «Організація надання послуг сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом від заготівлі, охолодження та переробки молочної сировини до збуту готової продукції: бухгалтерський облік, оподаткування та деякі правові аспекти», які стануть незамінним помічником для кооперативів у їхній діяльності.

Світовий та вітчизняний досвід сільськогосподарської кооперації свідчить про високі потенційні економічні можливості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та створюваних ними переробних підприємств. Належне нормативно-правове та інформаційно-методичне забезпечення є невід'ємним елементом ефективної та успішної діяльності цих нових для українських кооперативів механізмів створення доданої вартості на користь дрібних сільськогосподарських товаровиробників, а отже, для їхньої прибуткової діяльності й зростання добробуту сільських громад [7, с. 4].

З метою підвищення економічної свідомості та добробуту сільського населення за рахунок розвитку організованих форм збуту

Таблиця 1

Недоотримання коштів сільськогосподарськими підприємствами та приватними домогосподарствами від реалізації молока нижче ґатунку «екстра»

Показник	Сільськогосподарські підприємства			Приватні домогосподарства		
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Недоотримано коштів виробниками від реалізації молока нижче ґатунку «екстра» (тис. грн), у тому числі за ґатунками:						
екстра	-	-	-	-	-	-
вищого ґатунку	178,64	293,12	1895,23	674,56	1140,48	3,072
I ґатунку	978,12	1077,12	3675,34	134,00	109,96	398,54
II ґатунку	1912,34	2376	4723,98	1846,12	2313,45	5015,84
неґатункового	18,35	21,67	44,33	188,23	210,18	274,94

Джерело: побудова за даними державної служби статистики в Україні [3].

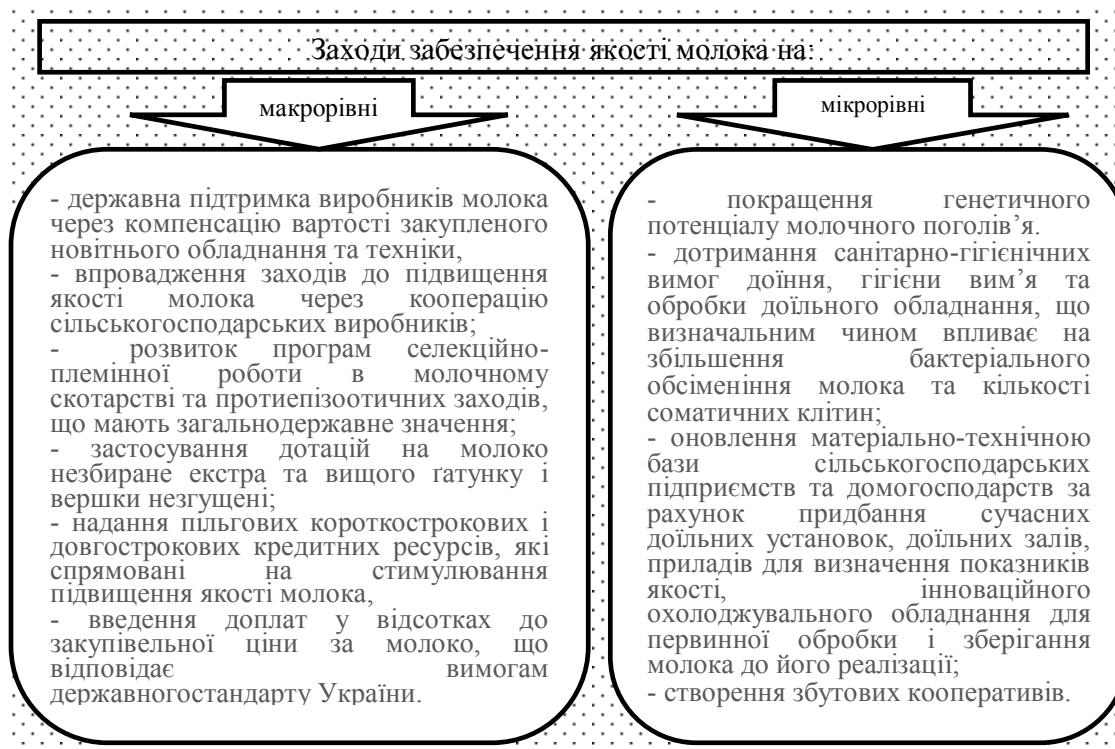


Рис. 4. Заходи підвищення якості молока

Джерело: власні дослідження

сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, отримання сільськогосподарських послуг доцільно сприяти формуванню за безпосередньою його участю ефективно діючої обслуговуючої кооперації на селі. Кооперативи є одним із рушіїв сучасної аграрної економіки, який здатен суттєво впливати на соціально-економічну ситуацію в сільській місцевості, сприяти підвищенню зайнятості сільського населення через безпосереднє створення робочих місць, а також сприяти розвитку малого підприємництва на селі.

Крім цього, розвиток сільськогосподарської обслуговуючої кооперації стримується також і внаслідок наявності низки проблем, пов'язаних із недосконалістю чинного законодавства в частині визначення правового статусу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК), несприятливими податковими умовами функціонування СОК, які на етапі становлення обслуговуючої кооперації

мали би більшою мірою реалізовувати стимулюючу функцію податків, а не фіскальну, а також недосконалістю інформаційного забезпечення реалізації державної політики щодо розвитку СОК

Отже, найбільшим дефіцитом є сире молоко екстра-класу та першого ґатунку. Для підвищення якості молока необхідно впровадити систему контролю у ланцюгу його виробництва та збуту в усіх категоріях господарств. Гармонізація вітчизняних стандартів з міжнародними, залучення додаткових інвестицій, розроблення державних програм щодо підтримки виробників молока, вдосконалення системи закупівель молочної сировини та матеріального заохочення дасть змогу значною мірою підвищити якість та конкурентоспроможність виробленого молока.

Зокрема, оцінка конкурентоспроможності вітчизняної молочної сировини зумовлює подальші перспективи проведення дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Grabchuk I.F. Produkt quality methodology and praxis / I.F. Grabchuk, V.V. Bugaichuk, K.A. Razumna // The Visegrad Four. Ukrainian dimension. Integration – step by step: Collective monograph / under the editorship of T. Derkach, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor. Riga, Latvia: Izdevnieciba "BaltijaPublishing", 2017. P. 1–14.

2. Дідок Ю.В. Забезпечення якості та безпечності продовольчої продукції як складова державної політики сталого розвитку. Публічне управління у забезпеченні сталого розвитку країни: зб. тез наук.-практ. конф. за міжнар. участю (Харків, 26 листопада 2015 р.). Харків: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2015. С. 185–189.
3. Державна служба статистики. URL: <http://ukrstat.gov.ua> 5 (дата звернення 6.02.2019).
4. Крисанов Д.Ф. Якість і безпечність харчової продукції // Економіка і прогнозування. К.: 2010. № 3. С. 103–119.
5. Керанчук Т.Л. Сучасні проблеми розвитку молочного бізнесу в Україні. Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове фахове видання. Миколаїв: Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського, 2015. № 4. URL: www.globalnational.in.ua.
6. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/node/11483>.
7. Метелиця В.М. Організація надання послуг сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом від заготівлі, охолодження та переробки молочної сировини до збуту готової продукції: бухгалтерський облік, оподаткування та деякі правові аспекти: Методичні рекомендації / В.М. Метелиця, М.П. Гриценко, О.П. Панадій та ін.; за ред. В.М. Метелиці, М.П. Гриценка. Київ: 2014.
8. Про розподіл коштів, передбачених у державному бюджеті за програмою 2801540 «Державна підтримка галузі тваринництва» на 2018 рік: Розпорядження // КМУ 28 лютого 2018 р. № 128-р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/128-2018-%D1%80> (дата звернення 5.02.2019 р.).
9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів: Закон України// ВВР України. 2014. № 41/42. Ст. 2024. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1602-18/> (дата звернення 5.02.2019 р.).
10. Про внесення змін до Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини»: Закон України № 2809-IV від 6 верес. 2005 р. // ВВР України. 2005. № 50. Ст. 533.
11. Про молоко / MilkUA.info: Інформаційно-аналітичний портал про молоко і молочне скотарство: <http://www.milkua.info/uk/aboutmilk/>.
12. Радько В. І. Трансформація структури виробництва молока в сучасних умовах [Електронний ресурс] / В. І. Радько // URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/223/pdf>.
13. Сучасні виклики продовольчої безпеки: матеріали круглого столу (19 трав. 2015 р.)/ Львів. НАУ Львів, 2015. 77 с.
14. Фурдичко О.І., Дем'янюк О.С. Якість і безпечність сільськогосподарської продукції в контексті продовольчої безпеки України // Агроекологічний журн. 2014. № 1. С. 7–13.
15. Ціхановська В.М. Організаційно-економічний механізм функціонування агропродовольчого ринку України: теорія, методологія, практика: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.00.03: захищена 25.12.2015: затв. 28.04.2015 / Ціхановська Вікторія Михайлівна; Вінницький національний аграрний університет. Вінниця, 2014. 490 с.

REFERENCES:

1. Grabchuk I.F. Bugaichuk V.V., Razumna K.A. (2017) Produkt quality methodology and praxis. Ukrainian dimension. Integration – step by step: Collective monograph / under the editorship of T. Derkach, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor. Riga, Latvia: Izdevnieciba "BaltijaPublishing", 2017. P. 1–14.
2. Didok Yu.V. Zabezpechennia yakosti ta bezpechnosti prodovolchoi produktsii yak skladova derzhavnoi polityky staloho rozvytku. [Ensuring the quality and safety of food products as part of the state policy of sustainable development]. Publichne upravlinnia u zabezpechenni staloho rozvytku krainy: zb. tez nauk.-prakt. konf. za mizhnar. uchastiu (Kharkiv, 26 lystopada 2015 r.). Kharkiv: Vyd-vo KharRI NADU "Mahistr", 2015. S. 185–189.
3. Derzhavna sluzhba statystyky. URL: <http://ukrstat.gov.ua> 5 (data zvernennia 6.02.2019).
4. Krysanov D.F. (2010) Yakist i bezpechnist kharchovoi produktsii [Quality and safety of food products]. Ekonomika i prohnovuvannia. K.: 2010. № 3. S. 103–119.
5. Keranchuk T.L. (2015) Suchasni problemy rozvytku molochnoho biznesu v Ukraini. [Modern problems of dairy business development in Ukraine]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky: elektronne naukove fakhove vydannia. Mykolaiv: Mykolaiivskiy natsionalnyi universytet im. V.O. Sukhomlynskoho, 2015. № 4. URL: www.globalnational.in.ua.
6. Ministerstvo ahrarnoi polityky ta prodovolstva Ukrainy. URL: <http://minagro.gov.ua/node/11483>.
7. Metelytsia V.M. (2014) Orhanizatsiia nadannia posluh silskohospodarskym obsluhovuiuchym kooperatyvom vid zahotivli, okholodzhennia ta pererobky molochnoi syrovyny do zbutu hotovoi produktsii: bukhhalterskyi oblik, opodatkuvannia ta deiaki pravovi aspekty. [Organization of provision of services by agricultural servicing cooperative from harvesting, cooling and processing of dairy raw materials to the sale of finished products: accounting, taxation

and some legal aspects]. *Metodychni rekomendatsii* / V.M. Metelytsia, M.P. Hrytsenko, O.P. Panadii ta in.; za red. V.M. Metelytsi, M.P. Hrytsenka. K.: 2014.

8. Pro rozpodil koshtiv, peredbachenykh u derzhavnomu biudzheti za prohramoiu 2801540 "Derzhavna pidtrymka haluzi tvarynnytstva" na 2018 rik: Rozporiadzhennia // KMU 28 liutoho 2018 r. № 128-r. [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/128-2018-%D1%80> (data zvernennia 5.02.2019 r.).

9. Pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shchodo kharchovykh produktiv: Zakon Ukrainy/VVR Ukrainy. 2014. № 41/42. St. 2024. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1602-18/> (data zvernennia 5.02.2019 r.).

10. Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy "Pro yakist ta bezpeku kharchovykh produktiv ta prodovolchoi syrovyny": Zakon Ukrainy № 2809-IV vid 6 veres. 2005 r. // VVR Ukrainy. 2005. № 50. St. 533.

11. Pro moloko / MilkUA.info: Informatsiino-analitychnyi portal pro moloko i molochne skotarstvo [Elektronnyi resurs] Rezhym dostupu: <http://www.milkua.info/uk/aboutmilk>.

12. Radko V.I. (2015) Transformatsiia struktury vyrobnytstva moloka v suchasnykh umovakh. [Transformation of milk production structure in modern conditions] Rezhym dostupu: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/223/pdf>.

13. Suchasni vyklyky prodovolchoi bezpeky. [Modern challenges of food security]: materialy kruhloho stolu (19 trav. 2015 r.). Lviv. NAU Lviv, 2015. 77 s.

14. Furdychko O.I., Demianiuk O.S. (2014) Yakist i bezpechnist silskohospodarskoi produktsii v konteksti prodovolchoi bezpeky Ukrainy. [Quality and safety of agricultural products in the context of food safety of Ukraine] Ahroekologichniy zhurn. 2014. № 1. S. 7–13.

15. Tsikhanovska V.M. (2014) Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm funktsionuvannia ahroprodovolchoho rynku Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka: [Organizational and economic mechanism of the functioning of the agro-food market of Ukraine: theory, methodology, practice] (PhD Thesis), Vinnytsia National Agrarian University.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-10>

УДК 339.1

Внутрішній ринок як соціально-економічна система: суть та структура

Клепанчук Ольга Юріївна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка

Klepanchuk Olga

L'viv Ivan Franko National University

Стаття присвячена актуальній проблемі дослідження внутрішнього ринку як складної соціально-економічної системи. Конкретизовано основні концептуальні засади функціонування внутрішнього ринку. Сформульовано авторський підхід до розуміння властивостей внутрішнього ринку як складної соціально-економічної системи: автор вважає, що необхідно враховувати не тільки такі властивості, як емерджентність (цілісність), інтегративність, комунікативність, ієрархічність, але й динамізм та впорядкованість у часі. В складній системі внутрішнього ринку виділено економічну та соціальну підсистеми. Звернено увагу на те, що в сучасних умовах зростає рівень складності функціонування внутрішнього ринку як соціально-економічної системи. Створено концептуальну модель внутрішнього ринку як складної соціально-економічної системи. Сформульовано авторський підхід до розуміння особливостей функціонування внутрішнього ринку.

Ключові слова: внутрішній ринок, соціально-економічна система, економічна підсистема, соціальна підсистема.

Клепанчук О.Ю. ВНУТРЕННИЙ РЫНОК КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА: СУТЬ И СТРУКТУРА

Статья посвящена актуальной проблеме исследования внутреннего рынка как сложной социально-экономической системы. Конкретизированы основные концептуальные основы функционирования внутреннего рынка. Сформулирован авторский подход к пониманию свойств внутреннего рынка как сложной социально-экономической системы: автор считает, что необходимо учитывать не только такие свойства, как эмерджентность (целостность), интегративность, коммуникативность, иерархичность, но и динамизм и упорядоченность во времени. В сложной системе внутреннего рынка выделены экономическая и социальная подсистемы. Обращено внимание на то, что в современных условиях возрастает уровень сложности функционирования внутреннего рынка как социально-экономической системы. Создана концептуальная модель внутреннего рынка как сложной социально-экономической системы. Сформулирован авторский подход к пониманию особенностей функционирования внутреннего рынка.

Ключевые слова: внутренний рынок, социально-экономическая система, экономическая подсистема, социальная подсистема.

Klepanchuk Olga. THE INTERNAL MARKET AS A SOCIO-ECONOMIC SYSTEM: ESSENCE AND STRUCTURE

The article is devoted to the actual problem of study of the internal market as a complex socio-economic system. The main conceptual principles of functioning of the internal market are specified. The internal market is the system of financial and economic relations established in the country, the mechanism of interaction and economic relations between the entities in the field of commodity-money circulation, the basis of economic growth. The peculiarity of the internal market is a dual manifestation – he makes a systematic and comprehensive impact on stimulating economic and social development as well as directly on development itself. The key means of regulating the internal market is to implement structural changes and institutional reforms. Formulated author's approach to understanding the properties of the internal market as a complex socio-economic system: the author believes that in addition to such properties as the integrity, integrability, communicative, hierarchical, it is necessary to take into account dynamism and orderliness in time. The main conceptual principles of functioning of the internal market are described, to which the author relates systemicity, presence of interconnections, presence of interaction between the subjects of the internal market, local territorial definition of the internal market as a certain territory and openness of internal interconnections, market dynamics, market conditions, regulation of the internal market of the country. In the complex system of the internal market, the author distinguishes the economic subsystem and social subsystem. Attention is drawn to the fact that in today conditions the level of complexity of functioning of the internal market as a social-economic system increases. A conceptual model of the internal market as a complex socio-economic system was created. The article draws attention to the fact that, along with the market mechanism, the internal market requires state regulation of the market in accordance with the changing conditions of the functioning of the socio-economic system and the requirements of time. Author's approach to understanding the features of the functioning of the internal market is formulated.

Key words: internal market, social and economic system, economic subsystem, social subsystem.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах внутрішній ринок є результатом розвитку товарно-грошових відносин та соціально-економічних процесів, розвиток і вдосконалення яких відбувалися в процесі поглиблення суспільного поділу праці. Ринкові відносини передбачають такий тип господарювання, де виробництво орієнтується не на власні потреби, а на обмін вироблених економічних благ шляхом купівлі-продажу. Ринкове господарювання, зрештою, зорієнтоване на попит споживачів та задоволення на високому рівні їх зростаючих платоспроможних потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи формування внутрішнього ринку, науково-методичні підходи до його функціонування знайшли відображення у вітчизняній та зарубіжній літературі, зокрема в наукових працях В. Алопія, Н. Балдича, В. Бодрова, О. Власюка, В. Гейця, В. Голикова, В. Гусева, С. Дорогунцова, В. Дороша, Я. Жаліло, В. Коноплінського, І. Копича, В. Лагутіна, В. Ланового, О. Лапка, І. Макаренка, Л. Павлюка, Б. Панасюка, Ю. Пахомова, Н. Попадиниць, О. Пустовойта, Г. Старостенка, Л. Тихолоза, В. Точиліна, В. Федіна, Л. Федулова, Н. Якименко-Терещенко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас проблематика дослідження внутрішнього ринку, зокрема як складної соціально-економічної системи, недостатньо досліджена.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування концепції внутрішнього ринку як складної соціально-економічної системи та її структуризація.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній ринок – це сформована в країні система фінансово-господарських відносин, механізм взаємодії та економічних зв'язків між суб'єктами у сфері товарно-грошового обігу, базис, основа економічного зростання, особливістю якого є дуальний прояв, що здійснює системний та комплексний вплив як на стимулювання соціально-економічного розвитку, так і безпосередньо на сам розвиток внаслідок впровадження структурних змін та інституціональних реформ як ключових засобів регулювання внутрішнього ринку.

Внутрішній ринок країни є одночасно її національним ринком тоді, коли всі види наявних галузевих ринків країни є виключно внутрішніми, а національний ринок є їх сукупністю. Національний ринок країни є одночасно її

внутрішнім ринком, проте така ситуація можлива лише в закритому ринковому просторі. У відкритій ринковій системі національний ринок держави не є закритим, він пов'язаний з міжнародним ринком взаємодією ринкових суб'єктів. Водночас внутрішній ринок країни задовольняє попит на товари та послуги, який існує на внутрішньому ринку певної країни, відповідно до чого у відкритій ринковій економіці національний та внутрішній ринки є різними функціональними ринками.

Основними концептуальними засадами функціонування внутрішнього ринку, на наш погляд, є системність, наявність взаємозв'язків, наявність взаємодії між суб'єктами внутрішнього ринку, локальна територіальна визначеність внутрішнього ринку як певної території та відкритість внутрішніх взаємозв'язків, динаміка ринку, кон'юнктура ринку, урегульованість внутрішнього ринку країни.

Внутрішній ринок ми розглядаємо як складну соціально-економічну систему. Під системою розуміється «сукупність елементів, які перебувають у певних відношеннях і зв'язках між собою, завдяки чому вони становлять певну неподільність, унітарність, цілісність. Елементи системи об'єднані спільним функціонуванням і середовищем» [1, с. 128], тобто система – це «сукупність взаємозалежних елементів, що відособлена від середовища та взаємодіє з ним як одне ціле» [1, с. 132].

Внутрішній ринок передбачає складну взаємодію між його суб'єктами, до яких належать покупці економічних благ (товарів та послуг), продавці, торгові посередники, зокрема нерезиденти, державні законотворчі та регулюючі інституції, організації, що формують ринкову інфраструктуру (логістичні, фінансові, інвестиційні, біржові тощо). Важливо зауважити, що у цій складній системі людина, її потреби є найважливішими складовими, оскільки функціонування ринку спрямоване на максимальне задоволення потреб людини.

Внутрішньому ринку як складній соціально-економічній системі притаманні такі властивості [2, с. 73], як ємерджентність (цілісність), інтегративність, комунікативність, ієрархічність.

Цілісність внутрішнього ринку означає, що всі складові функціонують як єдине ціле, порушення цілісності зумовлює зниження ефективності функціонування системи. У цьому контексті правильно зауважують Б.М. Данилишин та В.В. Пилипів, що цілісність є головною якістю системи, яку можна досягти, реалізуючи відтворювальні процеси [3, с. 4].

А.В. Плякин звертає увагу на те, що відтворення – це «сталій та регулярно повторюваний процес продукування певної якості системи» [4, с. 24]. Внутрішній ринок постійно розвивається та відтворюється, завдяки чому зберігається цілісність цієї соціально-економічної системи.

Інтегративність як властивість соціально-економічної системи означає «існування в межах системи системоутворюючих і системозберігаючих факторів, для яких важливі об'єднання та зв'язаність елементів, що посилює їх цілісність; комунікативність – наявність у системи великої кількості комунікацій із зовнішнім середовищем, що є складним утворенням (надсистемою), яке задає системні вимоги й обмеження; ієрархічність – прояв закономірності на кожному рівні ієрархії, тобто підпорядковане розташування елементів від вищого до нижчого» [4, с. 73].

На наш погляд, вищеперераховані властивості соціально-економічної системи важливо доповнити ще двома, а саме динамізмом та впорядкованістю в часі. Система має розвиватися, її розвиток та динаміку характеризує сукупність певних показників, дослідження й аналізування яких дає можливість зробити конкретні висновки про ефективність функціонування системи. Аналіз конкретних показників, якими характеризується внутрішній ринок як соціально-економічна система, свідчить або про економічне зростання й розвиток, або про появу кризових явищ. Впорядкованість у часі означає орієнтацію не тільки на забезпечення ефективного функціонування внутрішнього ринку в поточному часі, але й на розроблення стратегічних напрямів його розвитку.

Внутрішній ринок як складна система відповідає концептуальним положенням, згідно з якими «будь-яка система є складовою іншої системи й одночасно складається з певної кількості підсистем, що також можуть мати складну структуру» [5, с. 35].

Внутрішній ринок є складовою цілісної ринкової системи, яка ієрархічно передбачає такі чотири рівні з урахуванням просторово-територіального критерія: мегарівень (світовий ринок), макрорівень (національний та внутрішній ринки), мезорівень (регіональний та галузевий ринки), мікрорівень (місцеві ринки). Внутрішній ринок функціонує на макрорівні цілісної ринкової системи, він тісно пов'язаний з ринками мезорівня та мікрорівня, а також постійно взаємодіє з ними.

Як складно організована та впорядкована система внутрішній ринок складається з двох

підсистем, а саме економічної та соціальної. «Підсистема – цілісне утворення у складі певної системи» [2, с. 73]. Підставою класифікації внутрішнього ринку на економічну та соціальну підсистеми є те, що результатами функціонування внутрішнього ринку є не тільки економічні результати, але й соціальні наслідки.

Економічна підсистема відображає економічні відносини щодо виробництва та розподілу економічних благ, а також обміну ними. Тут реалізуються інтереси виробників, мета яких полягає в максимізації прибутку та ефективного виробництва. Економічна підсистема внутрішнього ринку реалізується за допомогою ринку капітальних благ, ринку нерухомості, ринку праці, ринку землі та природних ресурсів, ринку інвестицій, ринку інтелектуального капіталу та фінансових ринків.

Соціальна підсистема відображає економічні відносини щодо споживання економічних благ; соціальна підсистема – «це складно організоване впорядковане ціле, що включає окремих індивідів, а також соціальні спільноти, об'єднані різноманітними зв'язками та взаємовідносинами» [6, с. 322]. Тут реалізуються інтереси споживачів.

Г. Башнянин, О. Свінцов, В. Жовтанецький до соціосистеми підходять з позиції інституційного підходу, вважаючи, що соціосистема – це «сукупність інституційних форм, що забезпечують взаємозв'язки між індивідами та групами у їх взаємодії з метою реалізації ідеально-образних моделей цілепокладаючого мислення у форму споживчих цінностей внаслідок координації процесів трудової діяльності» [7, с. 304]. На наш погляд, сформовані соціальні інститути (право, власність, держава тощо) стосуються не тільки соціальної підсистеми внутрішнього ринку, але й економічної складової, тому таке визначення більше стосується не самої соціосистеми, а соціально-економічної системи.

Соціальна підсистема забезпечується функціонуванням ринку товарів та послуг, метою її функціонування є максимальне задоволення потреб споживачів та підвищення рівня життя. Ця підсистема активно розвивається, у цьому контексті ми погоджуємося із С. Кравцовим, який зауважує, що «будь-які зміни не знищують соціальну систему, а лише перетворюють її на інше розуміння, в інший вигляд, але все одно такий самий за своєю суттю» [8, с. 145].

Методологічне значення стосовно виділення соціальної підсистеми внутрішнього

ринку є дуже важливим, оскільки будь-які взаємозв'язки та відносини, які виникають у суспільстві (внутрішній ринок функціонує в суспільстві), мають соціальне забарвлення, отже, для системи суспільних зв'язків та залежностей можна виділити таку ознаку, як соціальність, що «розуміється як характеристика цілісності суспільного життя людини, яке проникнуто взаємозв'язком та взаємозалежністю її життєдіяльності, як характеристика окремих суспільних феноменів, проявів суспільного життя» [9, с. 48].

Економічна та соціальна підсистеми внутрішнього ринку розвиваються, вдосконалюються та змінюються, вони перебувають у постійному взаємозв'язку та взаємозалежності, що дає можливість реалізувати мету функціонування внутрішнього ринку, якою є максимальне забезпечення потреб суб'єктів ринку в економічних благах.

Системна концепція внутрішнього ринку дає нам змогу зобразити концептуальну модель внутрішнього ринку як складної соціально-економічної системи (рис. 1).

Внутрішній ринок як складна соціально-економічна система, з одного боку, самоорганізовується за допомогою ринкового механізму попиту й пропозиції, а з іншого боку, передбачає державне регулювання, об'єктами якого є підсистеми внутрішнього ринку, економічні та соціально-економічні процеси, що відбуваються на внутрішньому ринку й не можуть бути повною мірою вирішені внутрішніми процесами ринкового регулювання та саморегулювання.

Об'єктами державного регулювання розвитку внутрішнього ринку є сегменти ринкової структури (споживчий ринок, ринок капітальних благ, ринок праці, ринок капіталу, фінансовий ринок, ринок інвестицій, ринок інформації, ринок нерухомості, ринок землі та природних ресурсів, ринок інтелектуального капіталу), процеси взаємодії між структурними елементами внутрішнього ринку, процеси відтворення та розвитку окремих ринкових сегментів. Суб'єктами державного регулювання внутрішнього ринку є державні та регіональні органи влади, що наділені повноваженнями застосовувати методи та інструменти впливу на об'єкти державного регулювання. Державне регулювання внутрішнього ринку, зрештою, забезпечує зростання ефективності соціально-економічного розвитку внаслідок збалансування процесів взаємодії між структурними сегментами ринку, активізації внутрішньо ринкових відтворювальних процесів.

В сучасних умовах зростає рівень складності функціонуючої будь-якої системи, зокрема системи внутрішнього ринку. Цей прояв є різновекторним.

По-перше, збільшується кількість елементів системи, зокрема виникають нові галузі національної економіки, відповідно, внутрішнього ринку, що ускладнює його функціонування як цілісної системи. По-друге, якісно змінюються вже наявні структурні елементи під впливом науково-технічного прогресу та вимог зовнішнього середовища, зокрема глобалізаційних процесів. По-третє, між галузями та структурними одиницями (ринками) внутрішнього ринку виникають нові відносини та зв'язки, що робить внутрішній ринок більш складним та гнучким.

Внутрішній ринок як складна соціально-економічна система є відкритою системою, яка постійно взаємодіє з національним та світовим ринками, а також з регіональними ринками. В сучасних умовах ця взаємодія стає більш динамічною, що обумовлене перш за все зростаючими потребами споживачів, а також постійним та динамічним розвитком товарно-грошових відносин.

Внутрішній ринок постійно розвивається та вдосконалюється з урахуванням сучасних економічних потреб на основі постійної взаємодії між суб'єктами цієї соціально-економічної системи. На наш погляд, взаємодія між суб'єктами внутрішнього ринку має свої особливості.

По-перше, ускладнення взаємодії між суб'єктами внутрішнього ринку обумовлене, на наш погляд, дією економічного закону зростаючих потреб, за якого відбуваються зміна старих та виникнення кардинально нових потреб у споживачів. Саме це є поштовхом до еволюції та вдосконалення внутрішнього ринку. По-друге, з огляду на те, що визначальною метою функціонування внутрішнього ринку є максимальне задоволення зростаючих потреб споживачів, на сучасному етапі ускладнюється структура внутрішнього ринку, виникають нові галузі, що не тільки ускладнює взаємозв'язки між суб'єктами внутрішнього ринку, але й зміцнює їх. По-третє, ускладнення взаємозв'язків між суб'єктами внутрішнього ринку обумовлене також впливом низки чинників зовнішнього середовища, найвагомим серед яких є вплив глобалізаційних процесів та загальноцивілізаційних тенденцій розвитку людського суспільства.

Висновки з цього дослідження. Внутрішній ринок є складною соціально-економічною

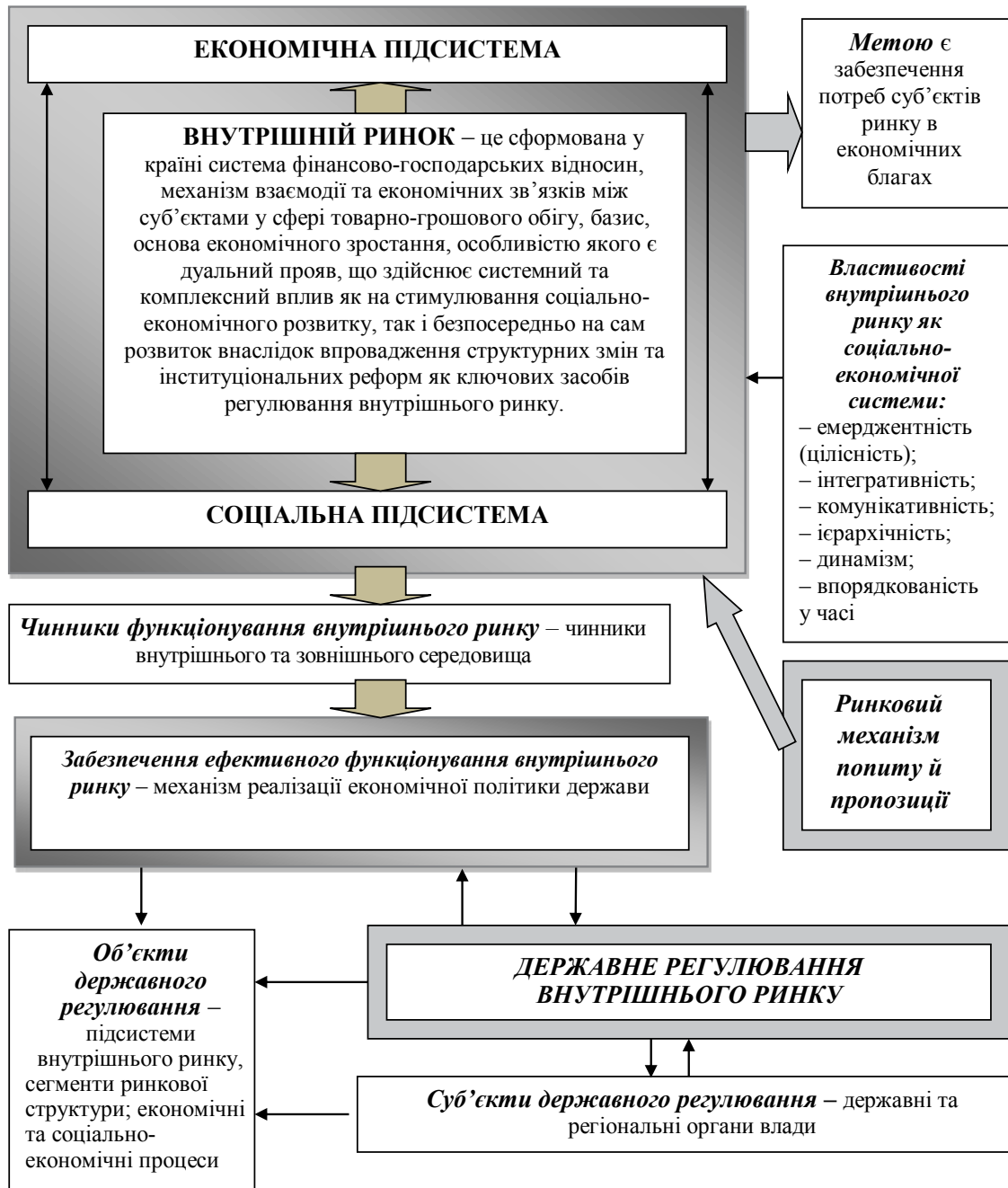


Рис. 1. Концептуальна модель внутрішнього ринку як складної соціально-економічної системи

Джерело: власна розробка

системою, соціально-економічним організмом, поведінка якого підпорядкована досягненню високого рівня задоволення потреб споживачів. Він має власну структуру, внутрішню логіку взаємозв'язку, розвитку та функціонування, а

також особливості функціонування. Разом з ринковим механізмом внутрішній ринок потребує державного регулювання ринку відповідно до зміни умов функціонування соціально-економічної системи та вимог часу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шиян А. Економічна кібернетика: вступ до моделювання соціальних і економічних систем. Львів : Магнолія, 2007. 228 с.
2. Нестеренко А. Визначення фінансової системи та її структурний склад. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція*. 2013. № 6–3. Т. 1. С. 72–75.
3. Данилишин Б., Пилипів В. Формування цілісної національної господарської системи: соціолого-економічні аспекти. *Вісник НАН України*. 2008. № 7. С. 3–11.
4. Плякин А. Пространственная экономическая трансформация региональной природно-хозяйственной системы: структура и механизм реализации. Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2006. 364 с.
5. Макаренко В., Прищепчук І. Побудова моделі фінансової системи України на основі системного підходу. *Фінанси України*. 2010. № 5. С. 31–38.
6. Социологический энциклопедический словарь / ред. Г. Осипов. Москва : НОРМА, 2000. 488 с.
7. Башнянин Г., Свінцов О., Жовтанецький В. Освітній комплекс суспільства: поняття та соціальна необхідність. *Ефективність державного управління*. 2013. Вип. 34. С. 303–307.
8. Кравцов С. Професійні групи як соціальна система: проблеми інтеракції. *Український соціум*. 2013. № 1 (44). С. 141–154.
9. Горбань Г. Соціально-психологічні моделі управління соціальними системами. *Науковий вісник Миколаївського державного ун-ту ім. В.О. Сухомлинського. Сер.: Психологічні науки*. 2012. Т. 2. Вип. 9. С. 48–53.

REFERENCES:

1. Shyjan A. *Ekonomichna kibernetika: vstup do modeljuvannja socialnykh i ekonomichnykh system* [Economic Cybernetics: Introduction to Simulation of Social and Economic Systems]. Ljviv : Maghnolija, 2007. 228 s.
2. Nesterenko A. (2013). Vyznachennia finansovoi systemy ta yii strukturnyi sklad [Definition of financial system and its structural composition]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seria: Yurysprudentsiia*, № 6–3, t. 1, pp. 72–75.
3. Danylyshyn B., Pylypiv V. (2008). Formuvannia tsilisnoi natsionalnoi hospodarskoi systemy: sotsiolohekonomichni aspekty [Formation of a holistic national economic system: socio-economic aspects]. *Visnyk NAN Ukrainy*, № 7, pp. 3–11.
4. Plyakin A. *Prostranstvennaya ekonomicheskaya transformatsiya regional'noy prirodno-khozyaystvennoy sistemy: struktura i mekhanizm realizatsii* [Spatial economic transformation of the regional natural-economic system: structure and implementation mechanism]. Volgograd : Volgogradskoe nauchnoe izdatel'stvo, 2006. 364 s.
5. Makarenko V., Pryshchepchuk I. (2010). Pobudova modeli finansovoi systemy Ukrainy na osnovi systemnoho pidkhodu [Construction of the model of the financial system of Ukraine on the basis of the system approach]. *Finansy Ukrainy*, № 5, pp. 31–38.
6. Sotsiologicheskii entsiklopedicheskii slovar' / red. G. Osipov [Sociological Encyclopedic Dictionary]. M. : NORMA, 2000. 488 s.
7. Bashnianyn H., Svintsov O., Zhovtanetskyi V. (2013). Osvitnii kompleks suspilstva: poniattia ta sotsialna neobkhdnist [Educational complex of society: concept and social necessity]. *Efektynnist derzhavnoho upravlinnia*, № 34, pp. 303–307.
8. Kravtsov S. (2013). Profesiini hrupy yak sotsialna systema: problemy interaktsii [Professional groups as a social system: interactions]. *Ukrainskyi sotsium*, № 1 (44), pp. 141–154.
9. Horban H. (2012). Sotsialno-psykholohichni modeli upravlinnia sotsialnyimi systemami [Socio-psychological models of management of social systems]. *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho derzhavnoho un-tu im. V.O. Sukhomlynskoho. Ser.: Psykholohichni nauky*, t. 2, № 9, pp. 48–53.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-11>

УДК 351:68:002.8

Забезпечення високої результативності державної політики антикризового розвитку реального сектору економіки

Ортіна Ганна Володимирівна

доктор наук з державного управління, доцент,
доцент кафедри публічного управління, адміністрування та права
Таврійського державного агротехнологічного університету

Ortina Hanna

Tavria State Agrotechnological University

Стаття присвячена актуальним питанням покращення результативності державної антикризової політики реального сектору економіки. Дослідження полягає в обґрунтуванні та теоретичному осмисленні шляхів формування, методів покращення міжгалузевих технологічних взаємозв'язків як елементу розвитку реального сектору економіки. Виявлено вплив третього та четвертого технологічних укладів на функціонування національної економіки. Запропоновано шляхи покращення міжгалузевих технологічних взаємозв'язків шляхом модернізаційних процесів. Доведено, що складові модернізаційного потенціалу антикризової стратегії орієнтовані на ліквідацію наслідків економічної кризи, підвищення зайнятості населення на основі створення нових робочих місць, визначення локомотивів зростання, які спрямовані на майбутнє.

Ключові слова: ринкова економіка, технологічний уклад, державна політика, науково-технічний прогрес, технологія.

Ортіна А.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫСОКОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ АНТИКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена актуальным вопросам улучшения результативности государственной антикризисной политики реального сектора экономики. Исследования заключаются в обосновании и теоретическом осмыслении путей формирования, методов улучшения межотраслевых технологических взаимосвязей как элемента развития реального сектора экономики. Выявлено влияние третьего и четвертого технологических укладов на функционирование национальной экономики. Предложены пути улучшения межотраслевых технологических взаимосвязей путем модернизационных процессов. Доказано, что составляющие модернизационного потенциала антикризисной стратегии ориентированы на ликвидацию последствий экономического кризиса, повышение занятости населения на основе создания новых рабочих мест, определение локомотивов роста, которые направлены на будущее.

Ключевые слова: рыночная экономика, технологический уклад, государственная политика, научно-технический прогресс, технология.

Ortina Hanna. PROVIDING A HIGH RESULT OF THE STATE POLICY OF ANTI-CRISIS DEVELOPMENT OF THE REAL ECONOMIC SECTOR

The article is devoted to actual issues of improving the effectiveness of the state anti-crisis policy of the real economy. The research consists in substantiation and theoretical understanding the ways of formation, methods of improvement of interdisciplinary technological interconnections as an element of the real sector economy development. The influence of the third and fourth technological paradigm on the functioning of the national economy is revealed. The ways of improvement of inter branch technological interconnections through modernization processes are offered. It is proved that the components of the modernization potential of the anti-crisis strategy are aimed at eliminating the consequences of the economic crisis, increasing the employment of the population through the creation of new jobs and, at the same time, aimed at identifying future growth-oriented locomotives. In today's conditions, the constant growth and spread of processes of globalization and threats to the functioning of the national economic system, formed the following directions of anti-crisis measures in the context of the components of new growth locomotives, namely, strengthening the competitiveness of the world market through killer application, ensuring the potential for future growth through the development of basic source technologies, training of professionals staff behind the branches of the new locomotives of growth: provision of financial aid in strengthening the medium and long-term training base of personnel, identifying needs in new staff; assistance in the creation of professional Magistracy in the branches of new growth locomotives and the preparation of Masters and PhD. Evidence of the effectiveness of the introduction of crisis-management measures in the real economy is the achievement of economic growth, which is accompanied by the development of the export-oriented manufacturing sphere, the knowledge industry, and the creation of jobs.

Key words: market economy, technological mode, state policy, scientific and technological progress, technology.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У ринковій економіці заміщення технологічних укладів характеризується перерозподілом наявних ресурсів з елементів застарілого технологічного укладу на розвиток нового, оновлення виробничого потенціалу на сучасній технологічній основі.

Економіці з новим типом структурної будови став притаманний інший механізм формування міжгалузевих технологічних взаємозв'язків у процесі економічного розвитку. За колишньої структури знизу вгору піднімалися природна сировина та продукти її переробки на ранніх стадіях технологічного ланцюга, а зверху вниз надходили машини й устаткування, послуги, високотехнологічні матеріали тощо, спрямовані на заміну фізично застарілого обладнання, його ремонт або розширення виробництва на колишній технічній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою формування міжгалузевих взаємозв'язків як елементу забезпечення високої результативності державної політики антикризового розвитку реального сектору економіки на теоретичному та практичному рівнях займалися такі вітчизняні вчені, як О. Дацій, Л. Антонова, В. Бакуменко, Л. Барановський, О. Белов, Х. Берне, І. Бінько, М. Болдуєв, Б. Бузан, О. Власюк, В. Волошин, В. Геєць, Б. Грієр, Х. Моргензан, П. Ноак, О. Новикова, Л. Олвей, Я. Орленко, С. Пирожков, Г. Пастернак-Таранущенко, В. Пономаренко, В. Пономарьов, П. Пригунов, В. Сенчагов, В. Сідак, А. Сухоруков, В. Шлемко, Г. Ортіна.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є процес формування міжгалузевих технологічних взаємозв'язків як елемент розвитку реального сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Моральний знос як причина залучення капіталу для заміни обладнання не відігравав визначальної ролі [3]. У господарстві з новою структурою виробництва заміна через моральне старіння в традиційних галузях стала зустрічатися все частіше, а в нових наукоємних галузях стала правилом. Така трансформація зумовлена тим, що в економіці з новою структурною будовою інформація та галузі, пов'язані з її виробництвом та обробленням, стали визначати характер розвитку.

Домінування національної економіки у сфері технологій, сполучених з виробництвом інформаційних продуктів, та в галузі інших науково-технічних інновацій стало гарантом економічного процвітання, а не тільки

питанням національного престижу. У директивно-керованій економіці становлення нових технологічних укладів відбувається під час зберігання та відтворення попередніх. Це забезпечується відповідними виробничими системами [4].

В результаті складається специфічна ситуація відтворення технологічної багатокладності національної економіки, яка формує посилення технологічних диспропорцій, гальмує прогресивні технологічні зміни й загальні темпи піднесення економіки [2].

Під час розроблення структурної політики в Україні велике значення має виявлення основних особливостей галузевої та відтворювальної структур національної економіки й світових тенденцій зміни цих структур у процесі економічного розвитку. Якщо держава буде втручатися в рішення структурних проблем, робити ставку на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників у традиційних галузях промисловості та розвиток наукоємних виробництв, тобто орієнтуватись на потенційні переваги, створювані НТП, то в довгостроковій перспективі обов'язково відбудеться трансформація структурної будови, яка мала місце в індустріально розвинених країнах.

Становлення п'ятого технологічного укладу почалося в СРСР практично одночасно з таким же процесом в розвинених капіталістичних країнах. Однак воно було орієнтоване тільки на ОПК, одночасно тривало розширене відтворення четвертого й третього технологічних укладів [6].

Тенденція відносного й абсолютного скорочення виробництва в традиційних галузях обробної промисловості та низці підгалузей сільського господарства має багатфакторну основу. Свою роль відіграли не тільки макроекономічні та політичні чинники, але й високий рівень монополізації виробництва, подорожчання природних ресурсів, реструктуризація сукупного попиту, що пов'язана з переходом його значної частини на більш конкурентоспроможну продукцію, що імпортується. Частка продукції п'ятого технологічного укладу в промисловому виробництві впала в 3 рази (з 6% до 2%), у машинобудуванні – з 20% до 8%, в промислових товарах для населення – з 3% до 1%. Зниження за цей час відносної ваги виробництв п'ятого технологічного укладу еквівалентне 15-річному відкату назад. Фактично ж в Україні спостерігається аномальна тенденція: темпи зростання виробництва знижуються з підвищенням технічного рівня галузі. Це свідчить про зниження

рівня насамперед науково-технологічної безпеки реального сектору економіки [7].

Слід пам'ятати про те, що саме найвищий рівень розвитку промислового виробництва та забезпечених доходів заклав основу постіндустріальної трансформації економічно розвинених країн, переведення їх економік на інноваційний шлях розвитку. Справді, поступове накопичення кількісних змін, збільшення кількості виробників та обсягів промислового виробництва, зростання наповненості ринків та напруженості конкурентної боротьби привели до якісних змін в економіці, коли розроблення та впровадження інновацій, вдосконалення продукту й процесу його виробництва стали невід'ємними частинами відтворювального процесу на промислових підприємствах та основним засобом забезпечення їх конкурентоспроможності. Сформована ситуація визначила промисловість не тільки як головного споживача інновацій, але й як головне джерело коштів для фінансування їх розроблення.

Для ефективного виконання покладених на промислове виробництво функцій необхідно забезпечити адаптивність його галузевої структури, з одного боку, поставленим цілям та завданням, а з іншого боку, прогресивним тенденціям виробничого та науково-технічного розвитку. Якщо звернутися до досвіду економічно розвинених країн, то можна побачити, що питома вага обробної промисловості в загальному обсязі промислового виробництва цих країн становить від 70% до 80% [5].

Разом зі встановленням ефективних макрота мезопропорцій модернізація структури вітчизняної економіки передбачає оптимізацію складу видів економічної діяльності або її структури [1]. Вирішення цього завдання включає, з одного боку, відбір перспективних видів економічної діяльності, здатних скласти ефективну національну спеціалізацію, а з іншого боку, згортання неефективних її видів та мобілізацію вивільнених ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку. Віднесення видів діяльності до перспективних ґрунтується на використанні системи об'єктивних критеріїв, до яких слід віднести переваги та сильні сторони країни, втілені у факторному потенціалі, а також наявність ненаповнених зростаючих ринків.

Слід зазначити, що цей фактор, мабуть, єдиний, який досить повно використовується під час формування структури національної економіки в Україні. При цьому слід зазначити, що слабо враховувались додаткові можливості, які відкриває глобалізація, а саме доступність переваг та ринків по всьому світі, про що свід-

чить досить низький рівень транснаціоналізації української економіки. Тим часом транснаціоналізація є одним з найбільш впливових процесів сучасності, що забезпечує збільшення масштабів та ефективності виробництва, розширення географічних рамок коопераційних зв'язків, вдосконалення механізмів акумуляції капіталу й ресурсів розвитку, уніфікацію економічного простору у вигляді зближення «правил гри» та однаковості у споживчих перевагах через домінування світових брендів та стандартів. Активна участь вітчизняного бізнесу в процесі транснаціоналізації дасть змогу істотно підвищити конкурентоспроможність національної економіки, сформувати додаткові джерела ресурсів розвитку, відігравати свою роль у виробництві та розподілі світового доходу.

Національна економіка має всі необхідні передумови для активного включення в процес транснаціоналізації, а саме значний ресурсний, кадровий та науково-технічний потенціал; досвід управління в умовах мультикультурного середовища; високий рівень адаптивності, що сформувався у відповідь на перманентні кризові явища. Однак на рівень та темпи транснаціоналізації українського бізнесу негативно впливають більш пізніше включення національної економіки в цей процес, відсутність сформованості організаційно-правових та економічних механізмів створення та просування українських ТНК. На рівні компаній йдеться про відсутність або недостатню високу якість стратегій закордонного інвестування, механізмів управління міжнародною мережею, просування компанії у світовій економіці; на рівні держави – недостатню ефективність державної підтримки зарубіжної експансії національних компаній, проблеми створення позитивного іміджу країни [4].

Висновки з цього дослідження. Отже, в сучасних умовах постійного нарощення й поширення процесів глобалізації та загроз функціонування національної економічної системи пріоритетними завданнями щодо шляхів покращення міжгалузевих технологічних взаємозв'язків є:

1) створення системних умов для ринку (поліпшення законодавчої бази, податкова підтримка), що виявляється у підготовці законодавчої бази для створення нового ринку відповідно до змін конвергентних умов, покращенні систем для відновлення та активізації ринкових функцій;

2) бюджетна підтримка для реалізації пілотних проектів, об'єктів громадського при-

значення для початкового формування ринку, що виявляється у створенні початкового ринку щодо нових технологій, просуванні пілотних проектів;

3) допомога у створенні системної інфраструктури, включаючи розроблення міжнародних стандартів та системи сертифікації для оволодіння глобальним ринком, що виявляється у розширенні підготовки стандартної ліцензійної системи, використанні системи обов'язкового застосування для активного створення ринку;

4) посилення конкурентоспроможності на світовому ринку через кілер-аплікейшн, що виявляється в концентрації зусиль на отриманні основних прикладних технологій, розробленні технологій з високим ступенем

залежності від іноземних виробників (висока ефективність використання води (технології опріснення морської води), «зелені» транспортні засоби (технології виробництва гібридних автомашин), індустрія конвергентного мовлення та зв'язку, конвергентні системи ІТ («розумні» автомобілі тощо), підвищенні ефективності інвестицій в науку й конструкторські розробки, збільшенні частки таких інвестицій у сфері нових локомотивів зростання економіки;

5) забезпечення потенціалу майбутнього зростання через розроблення базових вихідних технологій, що виявляється в отриманні базових вихідних технологій шляхом переходу до «стратегії творчого лідерства»;

б) підготовка професійних кадрів за галузями нових локомотивів зростання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Застрожнікова І. Засади формування механізмів державного регулювання сільського господарства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 7. С. 87–90.
2. Єфіменко Л. Роль політичних інститутів у формуванні економічної безпеки держави. *Наукові праці НДФІ*. 2012. № 3 (60). С. 94–97.
3. Олексенко Р., Ортіна Г. Особливості інноваційно-інвестиційної політики антикризового розвитку реального сектору економіки України. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. Вип. 5 (17). С. 33–39.
4. Олексенко Р., Ортіна Г. Формування інноваційної політики реального сектору економіки як особливого напрямку розвитку України. *Економіка та суспільство*. № 18. С. 173–180.
5. Ортіна Г. Моделювання розвитку реального сектору економіки як елемент державної антикризової стратегії. *Економіка України*. 2014. № 2 (128). С. 25–29.
6. Ортіна Г. Антикризовий потенціал реального сектору економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 18. С. 81–84.
7. Ортіна Г. Стратегія антикризового регулювання реального сектору економіки. *Економіка та держава*. 2015. № 8. С. 13–16.

REFERENCES:

1. Zastrozhnikova I. (2010) *Zasady formuvannia mekhanizmv derzhavnoho rehuliuвання silskoho hospodarstva* [Principles of the formation of mechanisms of state regulation of agriculture]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. 2010, vol. 7, pp. 87–90.
2. Yefimenko L. (2012) *Rol politychnykh instytutiv u formuvanni ekonomichnoi bezpeky derzhavy* [The role of political institutions in shaping the economic security of the state]. *Naukovi pratsi NDFI*. 2012, vol. 3 (60), pp. 94–97.
3. Oleksenko R., Ortina G. *Osoblyvosti innovacijno-investycijnoi' polityky antykrizovogo rozvytku real'nogo sektoru ekonomiky Ukraїny* [Features of the innovation and investment policy of anti-crisis development of the real sector of the Ukrainian economy]. *Ekonomichnyj visnyk Zaporiz'koi' derzhavnoi' inzhenernoi' akademii'*. 2018, vol. 5 (17), pp. 33–39.
4. Oleksenko R., Ortina G. *Formuvannja innovacijnoi' polityky real'nogo sektoru ekonomiky jak osoblyvogo naprijamu rozvytku Ukraїny* [Formation of innovational policy of the real economy sector as a special direction of development of Ukraine]. *Ekonomika ta suspil'stvo*, vol. 18, pp. 173–180.
5. Ortina G. *Modeljuvannja rozvytku real'nogo sektora ekonomiky jak element derzhavnoi' antykrizovoi' strategii'* [Modeling of the real sector of economy as elements of government anti-crisis strategy]. *Ekonomika Ukraїny*. 2014, vol. 2 (128), pp. 25–29.
6. Ortina G. *Antykrizovyj potencial real'nogo sektora ekonomiky* [Anticrisis potential real economy]. *Investycii: praktyka ta dosvid*. 2013, vol. 18, pp. 81–84.
7. Ortina G. *Strategija antykrizovogo reguljuvannja real'nogo sektoru ekonomiky* [The strategy of crisis management for the real economy sector]. *Ekonomika ta derzhava*. 2015, vol. 8, pp. 13–16.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-12>

УДК 330.142

Аналіз ринку об'єктів інтелектуальної власності в контексті розвитку економіки знань

Турчина Світлана Григорівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри ЗЕД та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету

Пинчук Богдан Валентинович

студент
Сумського національного аграрного університету

Азаров Володимир Вікторович

студент
Сумського національного аграрного університету

Turchina Svetlana, Pinchuk Bogdan, Azarov Volodymyr
Sumy National Agrarian University

У статті наведено результати досліджень позиції України у міжнародних рейтингах. Встановлено, що на фоні міжнародних порівнянь Україну не можна визнати конкурентоспроможною. Таку ситуацію автори пов'язують із повільним розвитком ринку інтелектуальної власності. У результаті аналізу виявлено наявність значного потенціалу в галузі нових технологій, нових проектно-конструкторських розробок із світовим рівнем конкурентоспроможності, однак ключовою причиною гальмування розвитку є фінансовий складник. Для забезпечення дієвості ринку інтелектуальної власності в статті обґрунтовується доцільність створення сприятливих умов кожному з його учасників за умови дотримання чинного законодавства, правил чесної конкуренції та обмеженої участі державних органів управління та контролю.

Ключові слова: економіка знань, ринок об'єктів інтелектуальної власності, інтелектуальний потенціал, фінансове забезпечення, наукова (науково-технічна) продукція, патентна діяльність.

Turchina S.G., Pinchuk B.V., Azarov V.V. АНАЛИЗ РЫНКА ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В статье представлены результаты исследований позиции Украины в международных рейтингах. Сделан вывод о том, что на фоне международных сравнений Украину нельзя признать конкурентоспособной. Анализ отечественного рынка интеллектуальной собственности свидетельствует о медленном его развитии. Основываясь на статистических данных научной и инновационной деятельности, авторы приходят к мнению о том, что Украина имеет значительный потенциал в области новых технологий, новых проектно-конструкторских разработок мирового уровня конкурентоспособности, однако ключевой причиной торможения развития является финансовая составляющая. Для активизации действенности рынка интеллектуальной собственности первоочередной, по мнению авторов, есть необходимость создания благоприятных условий каждому из его участников при соблюдении действующего законодательства, правил честной конкуренции и ограниченного участия государственных органов управления и контроля.

Ключевые слова: экономика знаний, рынок объектов интеллектуальной собственности, интеллектуальный потенциал, финансовое обеспечение, научная (научно-техническая) продукция, патентная деятельность.

Turchina Svetlana, Pinchuk Bogdan, Azarov Volodymyr. INTELLECTUAL PROPERTY MARKET OBJECTS ANALYSIS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC KNOWLEDGE DEVELOPMENT

European choice made by Ukraine and the availability of powerful science resources gives a worthy place to intellectual property – the leading production factor. About 90% development of the modern economy is supplied with intellectual resources, mainly using results of scientific & technical activity and its transformation to innovation products. The goal of the article is researching of the condition of the domestic intellectual property market in the context of economic knowledge development and grounding proposals about its development. The article is showing results of the research about the position of Ukraine in international ratings. The conclusion was made that Ukraine is uncompetitive on international comparison level. It was proved that, in recent years, level of intellectual activity of Ukrainian enterprises and organizations is significantly diminished, as the quantity of scientific & technical workers,

and eventually it reflects on the patent activity. During the research, it was found that indicators of financial maintenance of the science in Ukraine is significantly lower than world standards have, which makes a further technological lag of Ukrainian economy from world leading economics. Basing on the past and current statistical data on scientific and innovation activity, authors made the conclusion about the existence of a significant potential in the field of new technology, new plan project designing developments with the international level of competitiveness, and its insufficient use, distinguishing a financial component as the key factor among the reasons of drag. To improve the intellectual property market, top-priority is creating favorable condition for the each participant adhering current regulations, rules of fair competition and restricting participation of government control and management. Primary theoretic and methodological states illustrated in the article can be used in the process of forming government commercialization strategy of intellectual property objects to organize, save and improve competitiveness advantages of the economy of Ukraine.

Key words: the knowledge economy, intellectual property market objects, intellectual potential, financial maintenance, scientific (scientific & technical) products, patent activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Європейський вибір України та наявність потужних наукових ресурсів забезпечують гідне місце інтелектуальній власності – провідному фактору виробництва.

До необхідності та актуальності розгляду вказаної проблематики спонукають і статистичні дані, які є свідченням того, що інтелектуальному складнику у всьому світі приділяється пильна увага. Як результат – до 90% зростання сучасних економік забезпечується за рахунок інтелектуальних ресурсів, щорічно фіксується ріст обсягу світового ринку нематеріальних активів (у 2017 р. становив близько 700,0 млрд. дол. США [1]), а додана вартість, створена знаннєво та технологічно місткими індустріями, сягає до 30% світового ВВП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Актуальність розвитку ринку об'єктів інтелектуальної власності та економіки знань підтверджується як викликами сучасної економіки і суспільства так і науковою зацікавленістю до цієї проблематики. Окремі її аспекти розглядали такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як О. Амоша, Е. Брукінг, О. Бутнік-Сіверський, В. Волошин, В. Геєць, Л. Едвінсон, Т. Лебеда, В. Мельник, І. Павленко, Т. Писаренко В. Семиноженко, Л. Федулова, В. Худолій, Г. Швиданенко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність досліджень у межах визначеної проблематики, простежується недостатність уваги до аналізу сучасного стану вітчизняного ринку інтелектуальної власності в контексті розвитку економіки знань та пошуку ніш його активізації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасного стану вітчизняного ринку інтелектуальної власності в контексті розвитку економіки знань та обґрунтування пропозицій щодо активізації його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація світової економіки, інформатизація виробничих процесів сприяють активізації науково-технічної діяльності та інтенсифікації процесів комерціалізації результатів наукових досліджень, де інтелект і знання стають стратегічним ресурсом для зростання конкурентоспроможності держави.

Найвідомішими в напрямі визначення рівня конкурентоспроможності та економічного зростання окремих країн є дослідження Всесвітнього економічного форуму, який щорічно проходить у Давосі. З огляду на те, що вагомим чинником формування іміджу України у світі та індикатором для стратегічних інвесторів є міжнародні рейтинги, розглянемо позиції України порівняно з низкою країн за індексом глобальної конкурентоспроможності (табл. 1).

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму (Global Competitiveness Index-2017), економіка України у 2017 р. посіла лише 81 місце із 137 досліджуваних держав (табл. 1). Найближчими сусідами нашої країни в рейтингу стали Бутан (82 місце) та Бразилія (80 місце). А вже за опублікованими даними звіту Global Competitiveness Index-2018 наша держава в 2018 р. перемістилася на 83 місце (із 140 країн). Таким чином, Україну на фоні міжнародних порівнянь не можна визнати конкурентоспроможною.

Лідером серед держав світу, що були відібрані для рейтингу, з 2010 р. стабільно є Швейцарія, на другому місці знаходяться США, на третьому – Сінгапур. У десятку найконкурентоспроможніших країн також увійшли Нідерланди, Німеччина («локомотив Євразії»), Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія, Фінляндія. Європейські країни продовжують переважати в першій частині рейтингу серед найбільш конкурентоспроможних економік світу.

Своєрідним доповненням до індексу глобальної конкурентоспроможності можна

Таблиця 1

Позиції України та деяких країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності

Країна	2015 – 2016 (із 140 країн)		2016 – 2017 (із 138 країн)		2017– 2018 (із 137 країн)	
	місце	індекс	місце	індекс	місце	індекс
Швейцарія	1	5,76	1	5,81	1	5,86
США	3	5,61	3	5,70	2	5,85
Сінгапур	2	5,68	2	5,72	3	5,71
Нідерланди	5	5,50	4	5,57	4	5,66
Німеччина	4	5,53	5	5,57	5	5,65
Гонконг	7	5,46	9	5,48	6	5,53
Швеція	9	5,43	6	5,53	7	5,52
Великобританія	10	5,43	7	5,49	8	5,51
Японія	6	5,47	8	5,48	9	5,49
Фінляндія	8	5,45	10	5,44	10	5,49
Росія	45	4,44	43	4,51	38	4,64
Польща	41	4,49	36	4,56	39	4,59
Грузія	66	4,22	59	4,32	67	4,28
Сербія	94	3,89	90	3,97	78	4,14
Таджикистан	80	4,03	77	4,12	79	4,14
Бразилія	75	4,08	81	4,06	80	4,14
Україна	79	4,03	85	4,00	81	4,11
Бутан	105	3,80	97	3,87	82	4,10
Греція	81	4,02	86	4,00	87	4,02
Молдова	84	4,00	100	3,86	89	3,99

Джерело: складено автором за даними Всесвітніх економічних форумів 2015–2018 рр. [1]

Таблиця 2

Позиції України за індикаторами отримання прав інтелектуальної власності різних міжнародних індексів

Індекс / показник	2015–2016 рр.	2016–2017 рр.	2017–2018 рр.
Глобальний індекс конкурентоспроможності: Кількість патентів, отриманих за процедурою РСТ (на 1 млн. населення)	50 (рейтинг 140 країн)	49 (рейтинг 138 країн)	52 (рейтинг 137 країн)
Глобальний інноваційний індекс: Створення знань	14 (рейтинг 141 країни)	16 (рейтинг 128 країн)	16 (рейтинг 127 країн)
Нематеріальні активи	82 (рейтинг 141 країни)	42 (рейтинг 128 країн)	26 (рейтинг 127 країн)
Глобальний інноваційний індекс Bloomberg: Патентна активність	н/д	27 (рейтинг 80 країн)	27 (рейтинг 80 країн)
Європейське інноваційне табло Інтелектуальні активи підіндексу «Інноваційна активність»	22,4 (бали)	21,9 (бали)	23,6 (бали)

Джерело: складено автором за даними [1]

назвати міжнародні індекси, що оцінюють отримання та наявність прав на інтелектуальну власність (табл. 2).

На думку авторів, «основним капіталом будь-якої економічної структури стає інте-

лектуальна власність, людський капітал, інноваційні розробки та «ноу-хау», а не матеріальні активи і традиційні ресурси, що ще раз свідчить про трансформацію матеріальної основи капіталу в інтелектуальну»

[2, с. 25]. Таким чином, постає необхідність дослідження особливостей формування та розвитку ринку об'єктів інтелектуальної власності як визначального фактора економічного зростання України в найближчій та стратегічній перспективі.

Встановлено, що в останні роки рівень інтелектуальної активності українських підприємств та організацій суттєво знижується (рис. 1).

Упродовж 2017 року наукові дослідження і науково-технічні розробки (далі – ДіР) в Україні виконували 963 організації, 45,8% з яких відносилися до державного сектору економіки, 39,0% – підприємницького, 15,2% – вищої освіти. З наведених даних слідує, що з 2014 р. в основному стабільним є сектор вищої освіти, більшість працівників якого, поєднуючи викладацьку та наукову роботу, не розглядають останню як основний вид діяльності. Водночас скорочуються чисельність підприємств підприємницького сектору.

Аналізуючи географічну приналежність, виявлено, що майже третина загальної кількості наукових організацій розташована у м. Києві (15,5%), значний відсоток фіксується у Харківській та Львівській областях – 7,8% та 5,6% відповідно. Щодо підпорядкування слід відмітити, що найбільша їх кількість підпорядкована Національній академії наук України –

180 од., Міністерству освіти і науки України – 129 од, Національній академії аграрних наук України – 86 од. тощо.

Зважаючи на те, що визначальною умовою ефективного функціонування ринку інтелектуальної власності є наявність та застосування інтелектуальних і людських ресурсів, а Україна традиційно вважається державою з вагомим науковим потенціалом, розглянемо більш детально цей складник (табл. 3).

На підприємствах та в організаціях, які здійснювали НДР, чисельність виконавців на кінець 2017 року становила 94,3 тис. осіб (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 63,0% – дослідники, 9,7% – техніки, 27,3% – допоміжний персонал. Доводиться констатувати, що упродовж 2010–2017 рр. відбулося суттєве зменшення кількості вказаних категорій працівників на 88,2 тис. осіб (51,7%). Негативним є і той факт, що частка виконавців наукових та науково-технічних робіт (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення є досить низькою – 0,6%, у т. ч. дослідників – 0,4%. Аналогічні показники, наприклад, у Данії становлять 3,1% та 2,1% відповідно, Фінляндії – 3,0% і 2,1%, Норвегії – 2,7% і 1,9%, Нідерландах – 2,2% і 1,3%, Словенії – 2,1% і 1,2%.

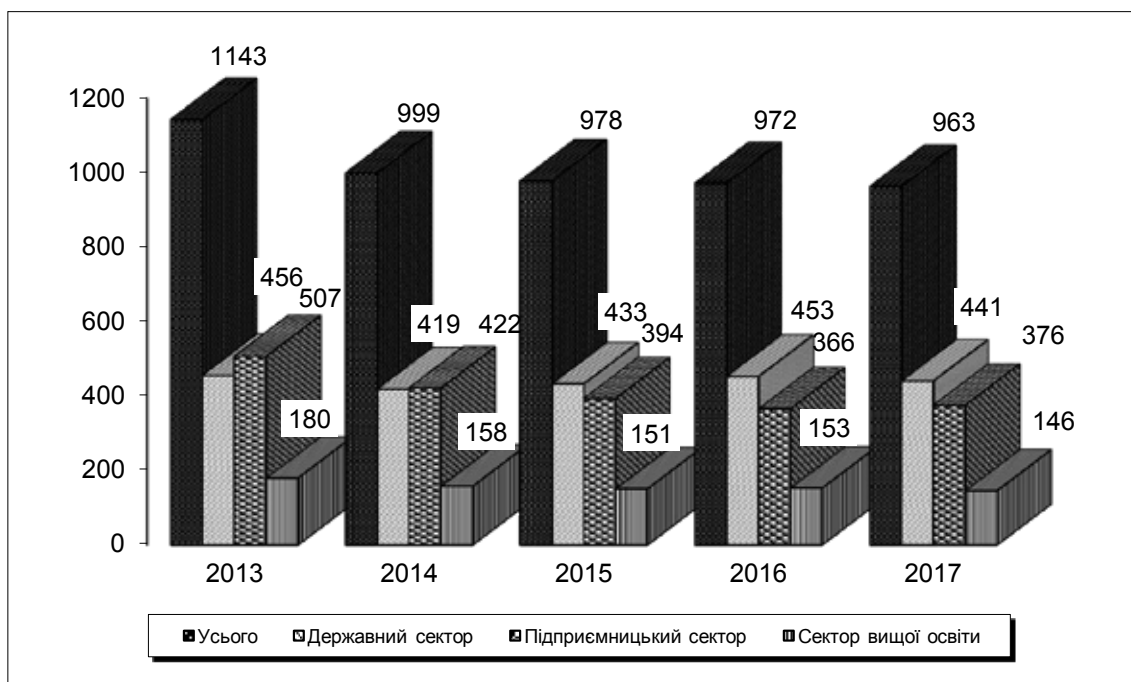


Рис. 1. Динаміка кількості організацій, які здійснювали ДіР, за секторами діяльності, од.

Джерело: складено на основі [3]

За секторами діяльності у 2017 р. чисельність працівників, задіяних у виконанні технічних наукових досліджень і розробок, є найбільшою – 48 985 осіб (52,0% від їх загальної кількості), найменша кількість таких працівників зафіксована у гуманітарній та медичній сферах, їхня питома вага становить 3,4% та 5,5% відповідно (рис. 2).

Про негативний факт свідчать статистичні дані щодо старіння наукових кадрів. Встановлено, що у 2017 р. середній вік фахівців із науковими ступенями становив 49,8 року, що на 2,9 року перевищує показник 2005 р. З-поміж причин можна виділити наслідки міграційних явищ. Міграція спеціалістів, науковців відбувається від регіонів периферії та напівпериферії (Індія, Китай та ін.) до держав, які за критерієм економічного розвитку визнаються центром світогосподарської системи (насамперед США). Дослідження еміграційних намірів громадян України Київським міжнародним

інститутом соціології у 2018 р. показали, що кількість українців, які хочуть виїхати за кордон тимчасово або назавжди, становить: 55,0% – у віці від 18 до 29 років, 44,0% – від 30 до 39 років, 33,0% – 40–50-річні, до того ж з 2009 по 2017 р. кількість українських студентів, які навчаються за кордоном, збільшилася на 81,9%. Із громадян України, які готові емігрувати за кордон, 40,0% – люди з вищою освітою, 27,6% – із середньою спеціальною, 23,2% – із середньою і 17,8% – із неповною середньою освітою, причому головним мотивом є відсутність можливостей для реалізації власного інтелектуального потенціалу, зокрема в реальному бізнесі [4]. В ІТ-галузі, частка якої у ВВП країни становить майже 4,0%, щорічний відтік фахівців за кордон перевищує 3,0 тис. осіб, а середньорічні матеріальні втрати держави становлять до 90,0 млн. грн. [4.]. Загалом, як свідчать дослідження, перехід до інших сфер діяльності та

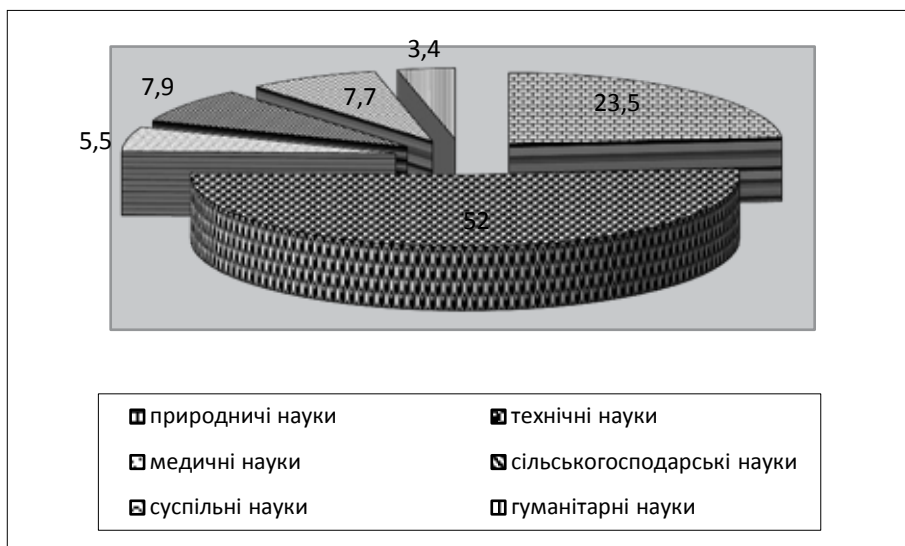


Рис. 2. Питома вага чисельності дослідників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, за галузями наук у 2017 році, %

Джерело: складено авторами на основі [2]

Таблиця 3

Кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок, за категоріями, тис. осіб

Працівники за категоріями	2010 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Усього	182,5	122,5	97,9	94,3
дослідники	133,8	90,2	63,7	59,4
техніки	20,1	11,2	10,0	9,2
допоміжний персонал	28,6	21,1	24,2	25,7
У тому числі мають науковий ступінь				
доктора наук	12,0	9,6	7,1	6,9
доктора філософії (кандидата наук)	46,7	32,8	20,2	19,2

Джерело: складено автором на основі [2]

еміграція найбільш властиві людям у віці від 30 до 54 років [5]. Фінансове забезпечення науки значною мірою визначає стан її комерціалізації. Встановлено, що обсяг фінансування наукових досліджень та розробок за рахунок усіх джерел у 2017 році становив 13 379,3 млн. грн., що є найвищим показником із 2010 р.

Уявлення про рівень фінансування науково-технічної діяльності в Україні характеризують дані рис. 3.

Узагальнений світовий досвід є свідченням впливу науково-технічного потенціалу на соціально-економічний розвиток держави, де чітко спостерігається зв'язок із часткою валового внутрішнього продукту, що в подальшому витрачається на наукові дослідження та розробки (наукоємністю ВВП). Більше того, зростання цієї частки докорінно змінює функціональну роль науки в житті країни. Тому наукоємність ВВП розглядають сьогодні як одну із найважливіших характеристик інноваційності країни [6].

На рис. 4. зображена динаміка наукоємності ВВП, що залишається критично низькою та призводить до втрачання наукою здатності виконувати економічну функцію.

Дослідження аналогічних показників технологічно розвинених держав свідчить про постійне збільшення інвестування з різних джерел у науковий складник. Так, за даними 2016 року частка обсягу витрат на НДР у

ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%, вищу за середню частку витрат на дослідження та наукові розробки зафіксовано у Швеції – 3,25%, Австрії – 3,09%, Німеччині – 2,94%, Данії – 2,87%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,49%, Франції – 2,25%, а нижчу – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%).

Звідси можемо дійти висновку про те, що показники фінансового забезпечення сфери науки в Україні є значно нижчими за світові стандарти, а це зумовлює подальше посилення технологічного відставання вітчизняної економіки від провідних економік світу. Також недостатнє фінансування наукової діяльності в Україні призводить до погіршення соціально-економічного становища наукових колективів, руйнації частини інфраструктури сфери науки країни (експериментальних баз та ін.); зростання передачі зарубіжним фірмам (практично) на безплатній основі результатів науково-технічної діяльності провідних організацій вітчизняними науковими спеціалістами, які емігрували з країни або виїхали за кордон на постійну роботу тощо.

Від інструментів фінансування науково-дослідної діяльності залежить насамперед її створення (рис. 5).

Загалом доводиться констатувати, що реалізація у виробництво наукових продуктів, які мали би стати інноваціями, вказує на надзви-

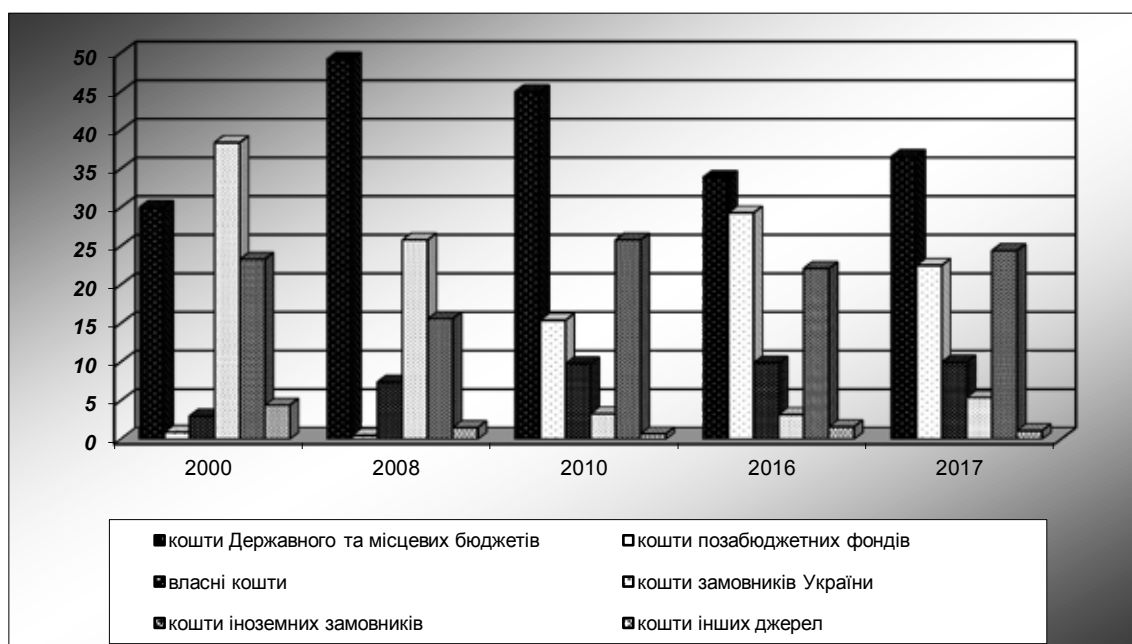


Рис. 3. Розподіл фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування, %

Джерело: складено автором на основі [3]

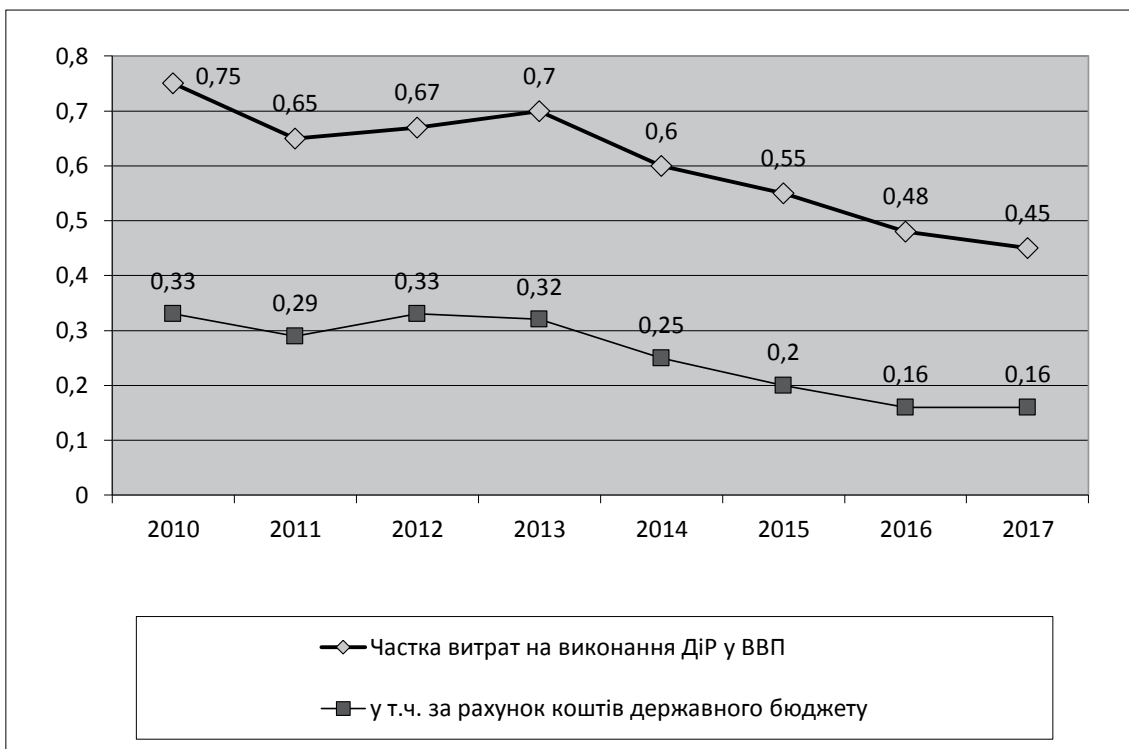


Рис. 4. Динаміка питомої ваги витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП в Україні (за даними Євростату), %

Джерело: складено автором на основі [3]

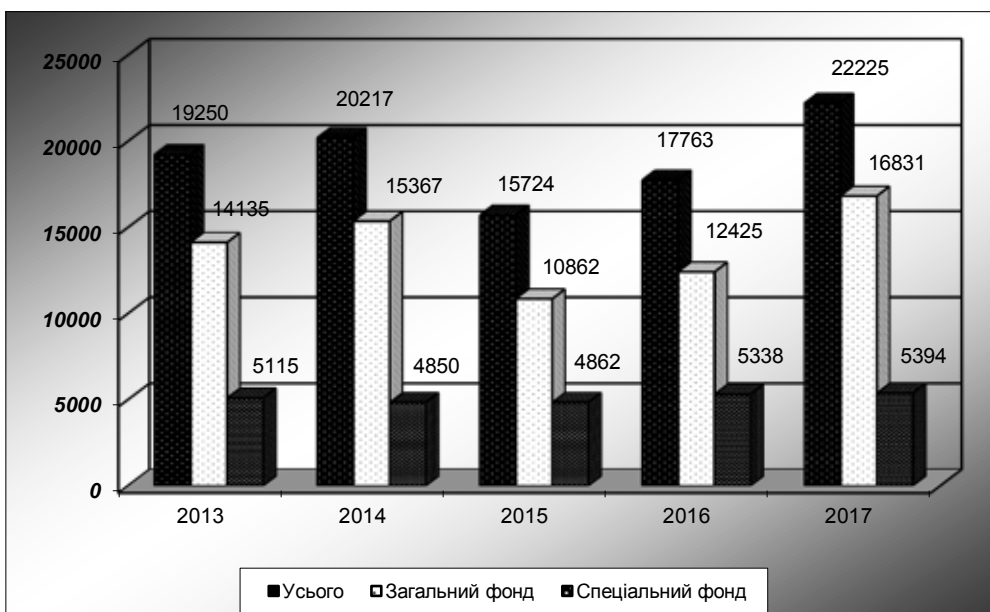


Рис. 5. Динаміка створення НТП, од.

Джерело: складено автором на основі [3]

чайно низькі результати комерціалізації. Причиною цього є складна процедура отримання патенту, тривалий термін розгляду заявок та винесення рішення, недосконалість законодавства, відсутність ефективного механізму охорони прав інтелектуальної власності.

Розглянемо динаміку виданих охоронних документів в Україні в табл. 4.

У 2017 році до Державних реєстрів України внесено 2590 патентів на винаходи (табл. 6), з яких 1224 од. – на ім'я національних заявників (47,3%), 9442 од. – на корисні моделі (9365 і

Динаміка виданих охоронних документів в Україні за період 2006–2017 рр.

Роки	Патенти на винаходи	Патенти на корисні моделі	Патенти на промислові зразки	Свідоцтва на знаки для товарів і послуг	Міжнародні реєстрації знаків за Мадридською Угодою
2006	3705	8268	2061	13134	9396
2007	4060	9215	2213	15375	8298
2008	3832	9282	2503	15357	9459
2009	4002	8391	1754	15137	9664
2010	3874	9405	1431	16686	10003
2011	4061	10291	1337	16677	7537
2012	3405	9951	1541	15459	8193
2013	3635	10137	2010	14981	8228
2014	3319	9196	2464	14698	9876
2015	3014	8153	2521	12388	8117
2016	2813	9044	2469	13618	7620
2017	2590	9442	2390	15248	5563

Джерело: складено автором на основі [7]

99,2%), 2390 од. – на промислові зразки (2113 і 88,4%).

Загальна кількість зареєстрованих свідоцтв на знаки для товарів та послуг за національною процедурою становила 15 248 од., з них 12 986 од. – на ім'я національних заявників (85,2%). Надано правову охорону 5563 міжнародним знакам. Зареєстровано 43 кваліфікованих зазначення походження товарів і 1 свідоцтво на право використання зареєстрованих кваліфікованих зазначень походження товарів.

На жаль, потрібно визнати, що є дуже багато українських винаходів, які змогли б різко зменшувати витрати енергії та ресурсів, підвищувати продуктивність праці й ефективність суспільного виробництва.

З огляду на викладене варто зазначити, що в Україні мають бути вжиті заходи, здатні кардинально змінювати ситуацію. Держава повинна цілеспрямовано діяти щодо підтримки розвитку винахідництва і широкого впровадження винаходів у процес виробництва. Вважаємо, що без суттєвої державної підтримки розмови про інноваційний розвиток залишаються лише гаслами.

Приєднуємося до думки науковців щодо доцільності проведення ревізії тих розробок, що «покрите шаром пилу на полицях», з метою практичного їх використання для максимального забезпечення економічного ефекту [8, с. 12–22]. Водночас для сприяння науково-технічному прогресу, активізації розвитку національної економіки знань слід все-

бічно стимулювати рух винахідників, створюючи ефективну систему їх винагороди та впровадження кращих винаходів.

Висновки з цього дослідження. Аналіз вітчизняного ринку інтелектуальної власності показав, що процес його розвитку проходить надто повільно. Приведені статистичні дані є свідченням того, що Україна, маючи значний потенціал у галузі нових технологій, нових проектно-конструкторських розробок із світовим рівнем конкурентоспроможності, однак ключовою причиною гальмування розвитку є фінансовий складник.

Найявний на сучасному етапі розрив в економічному розвитку держав світу є наслідком диспропорції в накопичених знаннях, інтелекті, технологіях та способах їх використання, усунення якого знаходиться в площині розвитку економіки знань.

Дослідженнями виявлено, що проблема комерціалізації високотехнологічної продукції актуалізується ще й станом розвитку зовнішньоекономічної діяльності України. Як свідчать офіційні статистичні дані Державної служби статистики, за останні три роки частка високотехнологічного експорту у загальному обсязі вітчизняного експорту є мізерною, оскільки становить близько 6%. виправлення такого становища закладене у розробленій і затвердженій Дорожній карті стратегічного розвитку торгівлі на період 2017–2020 років, мета якої полягає в збільшенні частки експорту високотехнічної продукції з України. Вважаємо, що запровадження та реалізація

механізму стимулювання експортної діяльності власників прав на об'єкти інтелектуальної власності, наміченого в програмі, позитивно позначається насамперед на експорті продукції національних товаровиробників та суттєво змінить наявну ситуацію.

Отже, для забезпечення дієвості ринку інтелектуальної власності необхідно насамперед створити сприятливі умови кожному з його учасників для одержання ними вигоди за максимальної прозорості здійснення операцій щодо об'єктів інтелектуальної власності,

за умови дотримання чинного законодавства, правил чесної конкуренції та обмеженої участі державних органів управління та контролю.

Перспективою подальших досліджень можуть стати науково-теоретичні та науково-прикладні дослідження й розробки щодо особливостей комерціалізації окремих об'єктів інтелектуальної власності (торговельних марок, комп'ютерних програм, об'єктів промислової власності тощо) для побудови комплексної моделі системи управління інтелектуальною власністю.

ЛІТЕРАТУРА:

1. The Global Competitiveness Report 2017–2018. URL: [http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05 Full Report/The Global Competitiveness Report 2017–2018.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05_Full_Report/The_Global_Competitiveness_Report_2017-2018.pdf)
2. Хусаїнов Р.В., Данченко Л.Г. Інституційні умови та механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / Р.В. Хусаїнов, Л.Г. Данченко // Стан та проблеми розвитку національної економіки в умовах перманентних кризових явищ / за ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. Умань: Видавець «Сочінський», 2015. 236 с.
3. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової і науково-технічної діяльності за 2017 рік / Міністерство освіти і науки України, Український інститут науково-технічної експертизи та інформації. К., 2018. URL: [http://mon.gov.ua/ content/ /na-sajt-mon-ad-kmu – 11.07.18. pdf](http://mon.gov.ua/content/ /na-sajt-mon-ad-kmu – 11.07.18. pdf)
4. «Залишаються найбільш уперті, інертні й старі». «Дзеркало тижня» і КМІС з'ясували причини масового від'їзду українців за кордон. URL: <https://gordonua.com/ukr/publications/ zalishayutsya-nayupertsh-nayblsh-nertn-star-dzerkalo-tizhnya-kms-zyasovali-prichini-masovogo-vdzdu-ukrancv-za-kordon-229094.html>
5. Волошин В.І., Шехлович А.М. Фінансово-економічні інструменти стимулювання розвитку ІТ-сфери України : аналітична записка. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/IT_sfera-9b344.pdf.
6. Лебеда Т.Б. Стан фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні: статистичний розріз / Т.Б. Лебеда. URL: <dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/ handle/.../01-Lebeda.pdf?...1>.
7. ДП «Український інститут інтелектуальної власності». Річний звіт, 2017.
8. Писаренко Т.В. / Стан наукової і науково-технічної діяльності в Україні за даними моніторингу / Т.В. Писаренко, Т.К. Куранда, В.М. Євтушенко, О.П. Кочеткова // Наука, технології, інновації. 2017, № 3.
9. Швиданенко Г.О. Інтелектуальні ресурси, які функціонують у зовнішньому середовищі / Г.О. Швиданенко, І.Ю. Гусєва // Проблеми економіки. 2012. № 4. С. 181–186.

REFERENCES:

1. The Global Competitiveness Report 2015–2016. Available at: http://www3.weforum.org/docs/.../2017-2018/Global_Competitiveness_Report_2017-2018.
2. Khusainov R.V., Danchenko L. Gh. (2015) Instyucijni umovy ta mekhanizmy aktyvizaciji innovacijnoji dijalnosti v Ukraini [Institutional conditions and mechanisms of activation of innovation activity in Ukraine] *Stan ta problemy rozvytku nacionalnoji ekonomiky v umovakh permanentnykh kryzovykh javyssh* [Status and problems of development of the national economy in the conditions of permanent crisis phenomena] za red. d.e.n., profesora O.O. Nepochatenko. Umanj, Sochinsjkyj, pp. 236.
3. Analitychna dovidka. Stan rozvytku nauky i tekhniky, rezultaty naukovoyi i naukovo-tekhnichnoyi diyalnosti za 2017 rik [Analytical Reference. Status of development of science and technology, results of scientific and scientific activity for 2017]. MES of Ukraine, UkrISTEI. Kyiv, 2018. Available at: <http://mon.gov.ua/content/ /na-sajt-mon-ad-kmu – 11.07.18.pdf>.
4. «Dzerkalo tyzhnja» i KMIS z'jasuvaly prychny masovogho vid'jizdu ukrajinciv za kordon. Zalyshajutsja najbilsh uperti, inerni j stari [Remain most stubborn, inert and old]. Available at: <https://gordonua.com/ukr/publications/ zalishayutsya-nayupertsh-nayblsh-nertn-star-dzerkalo-tizhnya-kms-zyasovali-prichini-masovogo-vdzdu-ukrancv-za-kordon-229094.html>
5. Voloshyn V.I., Shekhlovych A.M. Finansovo-ekonomichni instrumenty stymuljuvannja rozvytku IT-sfery Ukrainy [Financial and economic tools for stimulating the development of IT-sphere of Ukraine], Analitychna zapyska. Available at: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/IT_sfera-9b344.pdf.

6. Lebeda T.B. Stan finansuvannia naukovykh ta naukovo-tekhnichnykh robit v Ukraini: statystychnyi rozriz [The state of financing of scientific and scientific and technical researches in Ukraine: statistics]. Available at: dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/.../01-Lebeda.pdf?...1.

7. DP Ukraïns'kyj instytut intelektual'noji vlasnosti. (2017). [State Enterprise "Ukrainian Institute of Intellectual Property"] Richnyj zvit,

8. T.V. Pysarenko, T.K. Kuranda, V.M. Jevtushenko, O.P. Kochetkova. (2017) Status of scientific and scientific and technical activity in Ukraine according to monitoring data *Nauka, tekhnologhiji, innovaciji* [Science, technology, innovation], no. 3.

9. Shvydanenko, H.O., and Husieva, I.Yu. (2012) "Intelektualni resursy, iaki funktsionuiut u zovnishnyomu seredovyshchi" [Intellectual resources that operate in the environment]. *Problemy ekonomiky*, no. 4, pp. 181–186.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-13>

УДК 336.71

Банківська система України: сучасний стан та перспективи розвитку

Федевич Людмила Станіславівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Ливдар Марта Василівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»

Межирицька Яна Володимирівна

студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

Fedevych Liudmyla, Luvdar Marta, Mezhyrytska Yana
L'viv Polytechnic National University

Банківська система є елементом фінансової системи країни. Через банківську систему діє механізм розподілу фінансових ресурсів та грошових коштів, відбувається їх мобілізація та залучення в економічний обіг. Нині політична та військова нестабільність, значна інфляція та загальна економічна дестабілізація негативно вплинули на банківський сектор та показники діяльності банків, що працюють на території України. Стійкість та стабільність банківського сектору країни є однією з найголовніших передумов досягнення сталого розвитку національної економіки, натомість недостатній їхній рівень може призвести до кризових явищ усередині країни. Ця стаття присвячена аналізу банківської системи України, зокрема досліджено основні зміни, які торкнулися банківського сектору України упродовж останніх років. Проаналізовано рейтинги в сфері надійності, прибутковості банків України, на основі яких зроблені висновки та подано пропозиції щодо вдосконалення теперішнього стану банків в країні.

Ключові слова: банки, банківська система, національний банк, банківські ресурси, прибутковість, стійкість.

Федевич Л.С., Ливдар М.В., Межирицкая Я.В. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА УКРАИНЫ: ТЕПЕРЕШНЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Банковская система является элементом финансовой системы страны. Через банковскую систему действует механизм распределения финансовых ресурсов и денежных средств, происходит их мобилизация и вовлечение в экономический оборот. На сегодняшний день политическая и военная нестабильность, значительная инфляция и общая экономическая дестабилизация негативно повлияли на банковский сектор и показатели деятельности банков, работающих на территории Украины. Устойчивость и стабильность банковского сектора страны является одной из главных предпосылок достижения постоянного развития национальной экономики, а недостаточный их уровень может привести к кризисным явлениям внутри страны. Статья посвящена анализу банковской системы Украины, в частности исследованы основные изменения, которые коснулись банковского сектора Украины на протяжении последних лет. Проанализированы рейтинги в сфере надежности, прибыльности банков Украины, на основе которых сделаны выводы и даны предложения по совершенствованию нынешнего состояния банков в стране.

Ключевые слова: банки, банковская система, национальный банк, банковские ресурсы, доходность, устойчивость.

Fedevych Liudmyla, Luvdar Marta, Mezhyrytska Yana. UKRAINIAN BANKING SYSTEM: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The banking system is an element of the financial system of the country. Through the banking system, a mechanism for distributing financial resources and cash flows, their mobilization and engagement in economic circulation. For today, political and military instability, significant inflation and general economic destabilization have had a negative impact on the banking sector and on the performance of banks operating in Ukraine. The stability of the banking sector of the country is one of the main prerequisites for achieving sustainable development of the national economy, while the insufficient level can lead to crisis in the middle of the country. Despite a significant number of studies on the state and main trends of the banking system, some issues related to the comprehensive study of the main finan-

cial indicators of the Ukrainian banking system remain undisclosed. In recent years, Ukrainian banking institutions failed to cope with the task of providing resources to the economy of the country. In view of the banking riskiness in Ukraine, further reduction of the number of small commercial banks and increase of capitalization of market leaders of banking services should be expected. Regulatory action on the admission of foreign banks should be used to prevent entry into the domestic banking system of foreign banks with low ratings and unreliable reputation. But at the same time, the implementation of a program for improving the domestic banking system, in particular in the context of strengthening the banking institutions of Ukraine, should be an important condition. This article is devoted to the analysis of Ukrainian banking system, in particular, the main changes that have touched upon the banking sector of Ukraine in recent years have been researched. The condition of bank liabilities, total assets and financial results of activity of banking institutions of Ukraine is considered. The ratings in the field of reliability, profitability of banks of Ukraine are analyzed, on the basis of which conclusions are made and suggestions are made regarding improvement of the current state of banks in the country.

Key words: banks, banking system, national bank, bank resources, profitability, stability.

Постановка проблеми. Сьогодні, в умовах переходу України до європейських стандартів у банківському секторі, важливо дослідити основні етапи розвитку та вдосконалення діяльності банківських установ в Україні. Потужна банківська система є однією з найважливіших умов для забезпечення сталого економічного розвитку. Банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. У сучасній економіці банківська система має величезне значення завдяки зв'язкам з усіма секторами економіки. Найважливіші функції банків, як відомо, полягають у забезпеченні безперебійного грошового обігу капіталу, в фінансуванні підприємств та в постійному обслуговуванні клієнтів, а також створенні сприятливих умов для залучення коштів із метою нагромадження заощаджень у національній економіці. Адже саме стабільність та прозорість функціонування, ефективне управління є запорукою зростання залучених депозитів та привабливості для інвесторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування та розвиток банківської системи України на сучасному етапі є важливим питанням для науковців та дослідників. Особливості цієї сфери в розвитку фінансової системи є досить актуальними. Останні роки в Україні відбулися значні зміни, що пов'язані з проведенням «очищення» ненадійних та корумпованих банків, що посилює увагу науковців до аналізу цього процесу та його наслідків для економіки країни. Питаннями щодо особливостей функціонування та розвитку банківської сфери займалися: Д.О. Гальперіна [1], О.В. Тарасова [9], Т.В. Корягіна, А.П. Сімон та В.М. Телятник [4], І.І. Грубінка [2] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання, які пов'язані з визначенням і оцінкою основних проблем, тенденцій розвитку та напрямів удосконалення банківської діяльності в Україні,

потребують подальшого дослідження і опрацювання.

Формування цілей статті. Метою дослідження є аналіз банківської системи України на сучасному етапі, висвітлення основних проблем, що стримують розвиток банківської сфери, аналізування змін, які відбулися в 2018 році, та визначення їх негативного та позитивного впливу на стан банківської системи загалом, надання рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності банківського сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна банківська система України є дворівневою. Національний банк України є центральним банком, який проводить єдину державну грошово-кредитну політику з метою забезпечення стабільності національної грошової одиниці, а саме: є емісійним центром, встановлює офіційний курс гривні до інших валют, здійснює банківське регулювання тощо. Проте в механізмі функціонування кредитної системи величезну роль відіграють комерційні банки. Вони акумулюють основну частку кредитних ресурсів, надають клієнтам повний комплекс фінансового обслуговування, включаючи видачу позик, прийом депозитів, розрахунки, купівлю-продаж і зберігання цінних паперів, іноземної валюти тощо [1].

Банківська система України протягом 2017–2018 рр. зазнала значних змін. Зміни насамперед зумовлені фінансовою кризою, яка показала нездатність банківської системи подолати несприятливі явища в економіці. Підвищення курсу іноземних валют привело до недовіри людей до банків: вони намагаються якомога швидше забрати свої депозити та оминати можливість взяття кредитів. Більшість громадян готові тримати свої заощадження вдома, а не розміщувати їх на депозитних та поточних рахунках комерційних банків. Сучасна системна криза в Україні, різке погіршення економічних, соці-

ально-політичних умов розвитку створюють безпрецедентні загрози для функціонування банківської системи. Головними проблемами банків стало згорання кредитування, скорочення власного капіталу та збитковість діяльності. Саме це зумовило значне скорочення кількості комерційних банків в Україні (рис. 1). Але в 2018 році спостерігається деяка стабілізація ситуації в Україні, зокрема в банківському секторі.

Найважливішою з причин таких суттєвих змін в банківському секторі, а саме в скороченні кількості банківських установ, є непрозорість діяльності великої кількості банків та їх приналежність до олігархічних кланів. Різне скорочення кількості комерційних банків, що відбувалося починаючи з 2014 р., стало результатом кардинальної трансформації засад і механізмів роботи всієї вітчизняної банківської системи, подолання її застарілих хвороб. Зокрема, до 2014 р. НБУ навіть не володів повною інформацією про всіх кінцевих бенефіціарів комерційних банків-резидентів України. Саме маловідомі комерційні банки без певного рейтингу займалися відмиванням коштів та переведенням їх в офшорні зони, обслуговуванням вузького кола власних клієнтів без урахування реальних потреб економіки. Вагомим рішенням влади було також закриття російських банків, діяльність яких була спрямована насамперед на відмивання коштів Російській Федерації.

Окрім скорочення кількості банків, розпочався процес скорочення кількості відділень наявних банків. Так, станом на початок 2019 року в Україні з 1 квітня 2018 року по

1 січня 2019 року відбулося скорочення кількості банківських відділень з 9440 до 8509 од. Про це свідчать статистичні дані Національного банку України. Уточняється, що за цей період закрилося 497 відділень АТ «Ощадбанк», 194 відділень АТ КБ «ПриватБанк» та 176 відділень (111 з яких закрилися в 4 кварталі 2018 року) АТ «Укрсоцбанк». Найширшу регіональну мережу станом на початок 2019 року в Україні мають АТ «Ощадбанк» у кількості 2630 відділень, АТ КБ «ПриватБанк» – 2021 відділень та «Райффайзен Банк Аваль» із кількістю 503 відділення [6].

Оскільки Україна вдосконалює власну політичну, фінансову та соціальну діяльність до європейського рівня, то це також пояснює сучасну ситуацію, адже за кордоном скорочення кількості банківських відділень це вже є світовою тенденцією. Також із вдосконаленням онлайн-банкінгу скорочується кількість звичайних клієнтів у відділеннях, адже частина їх почала користуватися послугами інтернет-банкінгу. Це також вплинуло на сучасні тенденції в банківському секторі. Негативними наслідками таких змін є скорочення робочих місць, так, за даними НБУ, з 2015 року по жовтень 2018 року кількість працівників банківської сфери скоротилася на 121,5 тис. осіб – до 133,3 тис. співробітників [5].

Розвиток банкінгу в месенджерах та мобільного банкінгу є наскрізним питанням сучасності. Коли в країнах ЄС та США ця система вже широко використовується, у нас інтернет-банкінг тільки почав розвиватися. Так, у 2018 році ПУМБ вперше в Україні пред-

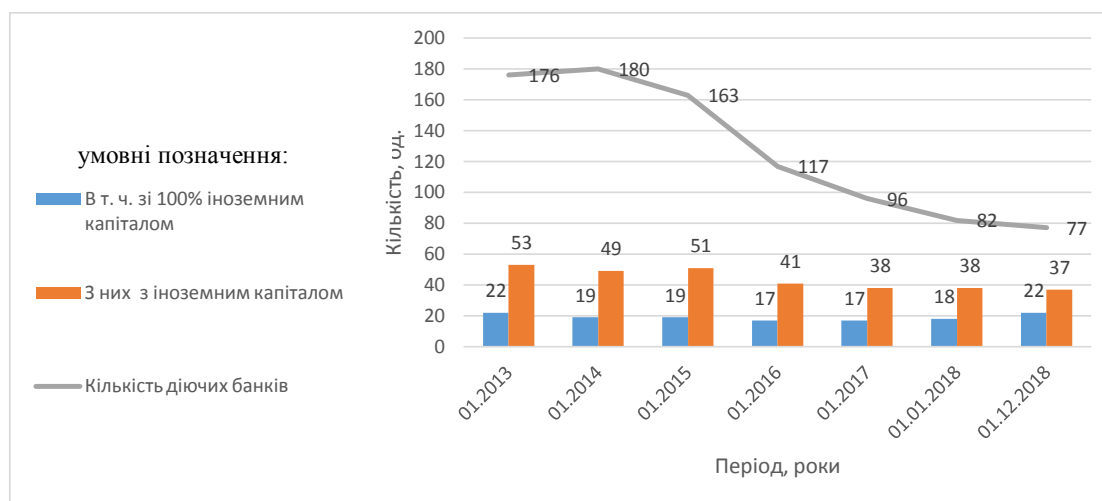


Рис. 1. Кількість діючих банків в Україні

Джерело: складено авторами за даними [3]

ставив власний банкінг у месенджері, а саме в мережі Viber та Telegram.

У ситуації, яка склалася в Україні з банківською системою, для кожного громадянина є важливим обрати надійний банк, який буде гарантувати безперебійну роботу. Тому аналіз наведених нижче показників є наскрізним питанням сьогодення для обрання правильного банку.

Надійність банків є важливим показником для фізичних та юридичних осіб, які готові покласти депозит на банківський рахунок із гарантією повернення та отримати кредит з гарантією, що банк не ліквідується та не підвищить відсоткові ставки від найменших політичних та фінансових змін в країні. Так, Міністерство фінансів щоквартально складає рейтинг стійкості та надійності банків за 5-бальною системою. За III квартал 2018 року рейтинг очолив АТ «Укрсиббанк», який отримав оцінку 4,5 балу (див. табл. 1). Під час вибору надійного банку потрібно враховувати деякі аспекти:

– співпраця з маловідомими та малими банками є ризиковим рішенням, адже саме такі банки найчастіше «здають позиції» першими, порівняно з великими та рейтинговими банками;

– варто вкладати кошти в прибутковий банк – це зменшить ризик втратити власні гроші;

– довіряти власні кошти краще банку з іноземним капіталом, або іноземному банку, адже саме ці банки найменше реагують на політичні та економічні ситуації всередині країні. Саме цих банків майже не торкнулася політика «очищення» ненадійних банків НБУ.

Прибутковість банків є ще одним важливим показником під час аналізу їхньої діяльності. Та все ж якщо банк прибутковий, то це ще не

означає, що він надійний. Однак якщо банк збитковий кілька років поспіль, то навряд чи його можна розглядати як той, з яким можна співпрацювати.

Банківська система України в 1 півріччі 2018 року була прибутковою – банки фокусувалися в основному на роботі з фізичними особами, збереглися високі темпи припливу депозитів населення і роздрібного кредитування.

За підсумками I півріччя 2018 року банки отримали чистий прибуток у розмірі 8268 млн. грн., при тому, що в II-му кварталі банківський сектор зафіксував збиток в 0,4 млрд. грн. через значні обсяги формування резервів одним із великих банків. Тоді НБУ пояснював негативний результат доформування резервів двома банками – «Приватбанком» і «Промінвестбанком». У 2018 році статистику системі зіпсував «Сбербанк», який зафіксував у другому кварталі майже 7 млрд. грн. збитку після 24 млн. грн. прибутку в січні-березні. Без урахування цього банку фінансовий результат платоспроможних банків у другому кварталі становив 6,8 млрд. грн.

За III квартал 2018 року прибуткову діяльність продемонстрували всі групи банків – з іноземним і приватним капіталом, а також державні банки. П'ятірка найприбутковіших банків за звітний квартал трішки змінилася порівняно з II кварталом. У II кварталі 2018 року лідером є «Приватбанк» (6,9 млрд. грн. прибутку за півроку), далі йдуть «Райффайзен Банк Аваль» (2,8 млрд), «Укрсиббанк» (2,7 млрд), ПУМБ (1 млрд) і «ОТП Банк», який за підсумками січня-березня був третім за прибутковістю (0,96 млрд грн). У III кварталі лідером залишається «ПриватБанк» (5,1 млрд. грн. прибутку за 9 місяців), далі йде «Укрсиббанк» (4,3 млрд.) та «Райффай-

Таблиця 1

Загальний рейтинг стійкості банків України за III квартал 2015–2018 рр.

№	Банк	3 кв. 2015	3 кв. 2016	3 кв. 2017	3 кв.2018
1	Укрсиббанк	4,16	3,69	4,05	4,5
2	Райффайзен Банк Аваль	3,81	4,08	4,37	4,26
3	ОТП Банк	3,28	3,46	3,76	4,08
4	Креді Агріколь Банк	4,24	4,36	4,02	3,99
5	Укргазбанк	3,94	3,71	3,45	3,88
6	Кредобанк	4,31	4,03	3,75	3,82
7	Прокредит Банк	3,68	3,96	3,76	3,75
8	Ощадбанк	3,62	4,04	3,84	3,6
9	Альфа-банк	3,89	3,71	3,42	3,6

Джерело: складено авторами за даними [8]

зен Банк Аваль» (4,1 млрд.), 4 місце займає «ОТП Банк» (1,54 млрд.), за ним йде «ПУМБ» (1,46 млрд.). Детальна інформація наведена на рис. 2.

На рис. 3 наведені окремі показники діяльності банків за період з 2016 по 2018 рік. Як бачимо, за цей період усі показники продемонстрували зростання, так, активи банків зросли за 3 роки на 56 753 млн. грн., а зобов'язання банків – на 51 786 млн. грн.

Збільшення зобов'язань за цей період є позитивною тенденцією, на яку позитивно вплинуло саме скорочення кількості ненадійних банків, створення умов для коректного обслуговування клієнтів. Це свідчить також про повернення довіри населення до банківської системи.

Впродовж цього періоду відбулося поступове збільшення активів банківських установ, в першу чергу, через відновлення стабільного кредитування фізичних та юридичних осіб. Через нестабільну ситуацію в країні та девальвацію гривні попит на кредитування зменшився, але у 2018 році спостерігається деяка стабілізація ситуації. Це також свідчить про поступове відновлення довіри населення до цих фінансових установ. Однак із 2017 р. по 2018 р. спостерігається зменшення власного капіталу на 20 989 млн. грн. Основною причиною цього є значене скорочення установ та збитковість діяльності.

Протягом 2015–2017 рр. банківська система України продовжувала демонструвати збиток у своїй фінансовій діяльності (табл. 2).

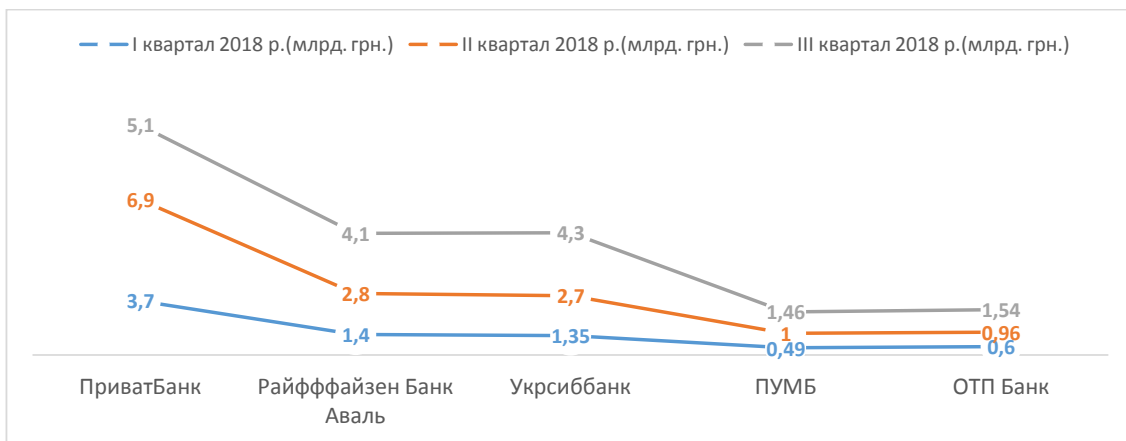


Рис. 2. Рейтинг прибутковості банків за I–III квартали 2018 р. в Україні

Джерело: складено авторами за даними [7]

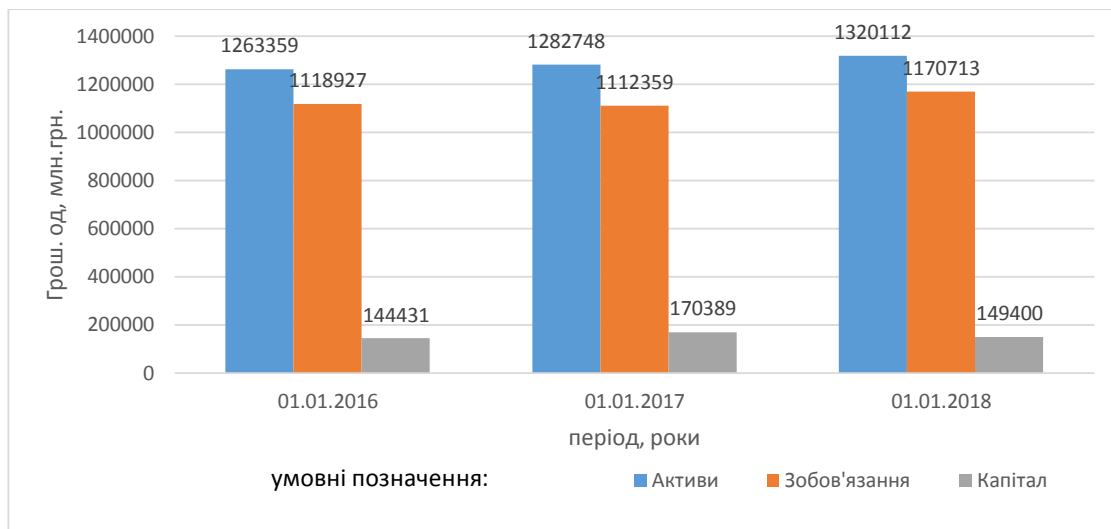


Рис. 3. Показники змін в активах, капіталі та зобов'язаннях банків

Джерело: складено авторами за даними [6]

Основні показники діяльності банків у 2018 році

Назва показника	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.12.2018
Рентабельність активів, %	0,12%	-4,07%	-5,46%	-12,60%	-1,93%	1,66%
Рентабельність капіталу, %	0,81%	-30,46%	-51,91%	-116,74%	-15,84%	14,32%

Джерело: складено авторами за даними [6]

Головною причиною того, що банки працювали у збиток, виступало погіршення якості кредитно-інвестиційних портфелів банків. Також таке стрімке зниження рентабельності було зумовлено скороченням неплатоспроможних банків та значною девальвацією гривні. Станом на 01 грудня 2018 рівень рентабельності банків має додатне значення, тобто свідчить про прибутки банківської системи. На нашу думку, такі показники 2018 року можуть свідчити про стабілізацію банківської системи і формування «скелету» банківських установ, а це в свою чергу – формуванню стабільної економіки країни.

Висновки. Вказані нами дані свідчать про те, що банківська система України перебуває ще в перехідному положенні. Позитивні кроки вже були зроблені: скорочено кількість ненадійних банків, підвищення прибутковості діяльності, автоматизація систем онлайн-банкінгу. Та негативними моментами є те, що закриття відділень банків привело до скорочення робочих місць, а інфляція та негативна репутація деяких банків привели до того, що населення України не готове вкладати гроші та брати кредити, а шукають інші джерела фінансування. На нашу думку, для стабілізації та повноцінного функціонування банківської системи України необхідне:

– подальше укрупнення банківських установ шляхом злиття та поглинання, це допо-

може збільшити сукупні активи окремих банків і банківської системи в загалом. Саме реалізація стратегії держави про «50 ведучих банків України» допоможе виконати це завдання.

– здійснення контролю з боку держави за діяльністю банків. Це дасть змогу скоротити можливість відмивання коштів та спрямування їх країні-агресору та недобросовісним клієнтам.

– створити законодавчу базу, яка дасть змогу відділити Національний банк України від впливу влади та інших інстанцій держави;

– створення нових автоматизованих систем онлайн-банкінгу (проаналізувати діяльність банківського сектору ЄС). Це допоможе уникати черг населення в відділеннях банку та полегшить здійснення валютних, кредитних та касових операцій;

– впровадження нових депозитних програм за привабливими відсотками задля залучення додаткового капіталу;

– підвищити відповідальність власників комерційних банків із виконання зобов'язань перед клієнтами;

– вихід банків на міжнародні фінансові ринки, відкриття філій банків. Це допоможе залучати інвестиції з-за кордону.

Саме введення цих змін допоможе зробити національну банківську систему конкурентоспроможною та підвищити рівень довіри серед населення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гальперіна Д.О. Порівняльний аналіз банківської системи України та деяких країн світу / Д.О. Гальперіна, Ю.О. Ольвінська // Статистика – інструмент соціально-економічних досліджень : матер. конф. Одеса, 2015. С. 98–102.
2. Грубінка І.І. Особливості розвитку та сучасного стану банківської системи України в контексті державної монетарної політики / І.І. Грубінка // Вісник соціально-економічних досліджень. 2017. № 10. С. 579–582.
3. Кількість комерційних банків в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2018>
4. Корягіна Т.В., Сімон А.П., Телятник В.М. Причини та наслідки «очищення» банківської системи України в умовах кризи та економічної нестабільності / Корягіна Т.В., Сімон А.П., Телятник В.М. // Економічні статті «Молодий вчений». 2016. № 12 (39). С. 759–762.
5. Огляд банківського сектору. Періодичні видання Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80799454>
6. Показники банківської системи. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593

7. Рейтинг банків України: Прибуль за 2018 год. URL: <https://maanim.com/rates/banks>
8. Рейтинг стійкості банків. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/banks/rating/>
9. Тарасова О.В. Стан і тенденції розвитку банківської системи України / О.В. Тарасова // Економіка харчової промисловості. 2014. № 3(23). С. 79–86.

REFERENCES:

1. Halperina D.O. (2015) Porivnialnyi analiz bankivskoi systemy Ukrainy ta deiakykh krain svitu [Comparative analysis of the banking system of Ukraine and some countries of the world Statistics – a tool for socio-economic research. (Odessa, Ukraine,), pp. 98–102.
2. Hrubinka I.I. (2017) Osoblyvosti rozvytku ta suchasnoho stanu bankivskoi systemy Ukrainy v konteksti derzhavnoi monetarnoi polityky [Features of development and modern state of the banking system of Ukraine in the context of the state monetary policy]. Bulletin of socio-economic research. no. 10. pp. 579–582.
3. Minfin (2018) Kilkist komertsiinykh bankiv v Ukraini. [Electronic resource] Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2018> (accessed 04 February 2019)
4. Koriahina T.V., Simon A.P., Teliatnyk V.M. (2016) [Features of development and modern state of the banking system of Ukraine in the context of the state monetary policy]. Economic Articles«Young Scientist». no. 12 (39). pp. 759–762.
5. Periodicals of the National Bank of Ukraine (2018) Overview of the banking sector. [Electronic resource] Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80799454> (accessed 02 February 2019)
6. Official site of the National Bank of Ukraine (2018) Indicators of the banking system. [Electronic resource] Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80799454> (accessed 02 February 2019)
7. The rating of Ukrainian banks (2018) Profit for 2018 [Electronic resource] Available at: <https://maanim.com/rates/banks> (accessed 04 February 2019)
8. Minfin (2018) Rating of banks stability. [Electronic resource] Available at: <https://minfin.com.ua/ua/banks/rating/> (accessed 04 February 2019)
9. Tarasova O. V. (2014) Stan i tendentsii rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy [Status and trends of the banking system of Ukraine]. The economy of the food industry. no. 3 (23). pp. 79–86.

Категорійний апарат партнерських відносин

Хмура Вікторія Валентинівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

Khmurowa Viktoriia

Kiev National University of Trade and Economics

Теоретичному дослідженню публічно-приватного партнерства присвячена значна кількість публікацій. Стаття присвячена питанню розмежування публічно-приватного та державно-приватного партнерства. Особлива увага приділена трактуванню змістовного навантаження на сутність поняття "public" у разі перекладу («публічне» чи «державне» партнерство). Нами розглянуто різні варіанти перекладу та визначено, що «публічне» значно ширше, ніж «державне», та має значно більший спектр структур, які можуть бути включені в партнерські відносини. Трактуючи "Public-Private Partnership" як «публічно-приватного партнерства» дасть змогу залучати освітні заклади, заклади охорони здоров'я та інші до участі в перспективних проектах та значного покращення якості послуг, що надаються. Сприйняття суспільством більш широкого діапазону визначення публічно-приватного партнерства дасть змогу значно розширити сфери застосування цього інструменту на різних рівнях влади: від державного рівня до рівня територіальних громад.

Ключові слова: партнерство, публічно-приватне партнерство, державно-приватне партнерство, публічні організації, публічний сектор.

Хмура В.В. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Теоретическим исследованиям публично-частного партнерства посвящено значительное число публикаций. Статья посвящена вопросу разделения публично-частного и государственно-частного партнерства. Особое внимание уделено содержательной стороне понятия "public" при переводе («публичное» или «государственное» партнерство). Нами рассмотрены различные варианты перевода и определено, что «публичное» значительно шире, чем «государственное», и имеет больший спектр структур, которые могут быть задействованы в партнерских отношениях. Определение "Public-Private Partnership" как публично-частного партнерства дает возможность включить образовательные организации, учреждения здравоохранения и другие для участия в перспективных проектах и улучшения качества услуг, которые будут оказываться. Восприятие обществом широкого диапазона определения публично-частного партнерства даст возможность увеличить спектр использования данного инструмента на разных уровнях власти: от государственного уровня до уровня территориальных учреждений.

Ключевые слова: партнерство, публично-частное партнерство, государственно-частное партнерство, публичные организации, публичный сектор.

Khmurowa Viktoriia. CATEGORY AFFILIATES OF PARTNERSHIPS

The improvement and intensifying of the state, society and business as well as the formation of the institutional sphere of economic public corporations functioning is one of the most important conditions for further socio-economic development. The world economy experience shows that public dialogue between the state and the business environment influences actively economic development, balance of interests and a compromise search between the state and society. The process of combining resources for solving socio-economic problems can be seen as a partnership, a special form of cooperation. Public-private partnership projects have been implemented both by economically developed countries and developing countries and are still solving the tasks of restoring the national economy in adverse conditions. Their experience proves convincingly that such projects allow private capital to be invested in infrastructure in the shortest time, and also ensure rapid economic growth, even in the absence of significant government investments. A large number of publications is devoted to a theoretical study of public-private partnership. This article deals with the issue of public-private and state-private partnership delimitation. Particular attention is paid to the interpretation of the content load on the essence of the notion of "public" when translated into a "public" or "state" partnership. We consider different translation options and state that the "public" notion is much broader than the "state" one and has a much larger range of structures that can be incorporated into partnerships. Interpreting "Public-Private Partnership" as a "public-private partnership" will enable to enlist educational institutions, health care institutions and others to participate in promising projects and significantly improve the quality of services provided. Public perception of a wider range of "public-private partnership" definition will make it possible to significantly expand the scope of this instrument at different levels of government: from the state level to the level of territorial communities.

Key words: partnership, public-private partnership, state-private partnership, public organizations, public sector.

Постановка проблеми. Сучасна економічна наука широко використовує категоріальний апарат сучасності зі здобутками попередніх досліджень, насамперед поняттями публічно-приватного партнерства та державно-приватного партнерства. Вирішення питання тотожності цих понять або їх розбіжностей є актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У світовій економічній науці проблемами публічно-приватного партнерства займаються А. Акінтос, М. Бек, Б. Вайс, М. Геддс, К. Грив, Дж. Делмон, М.Б. Джеррард, Е.Р. Ескомба, Е.-Г. Кляйн, Ю. Копеньян, А.Н. Лінка, К. Магарінбос, Ф. Оладеїнде, Г. Паолетто, А. Регинато, П. Розенау, Е. Савас, Г. Тесман, Х.В. Хам, К. Хардкасл, Г.А. Ходж. Питанням державно-приватного партнерства в Україні присвячені праці Т.І. Артемової, О.М. Головінова, І.В. Запатріної, Г.Л. Знаменського, Т.Б. Лебеди, О.В. Мартякової, І.С. Нейкової, К.В. Павлюка, С.М. Павлюка, П.І. Шилепницького та інших дослідників.

Більшість країн світу використовують поняття "public-private partnership", у країнах пострадянського простору його перекладають як «державно-приватне партнерство». Розглянемо понятійний апарат кожного з понять.

Метою статті є розмежування понять «державно-приватне партнерство» та «публічно-приватне партнерство» як економічних категорій.

Виклад основного матеріалу. Під час перекладу "Public-Private Partnership" (PPP) варто звернути увагу на переклад саме слова "public". В економіці це слово перекладається як «держава», що досить обмежено. Його варто перекладати з більш широким значенням: громадський, державний, муніципальний, загальнонародний, публічний, загальнодоступний, комунальний, відкритий, суспільний [1; 2]. "Public" можна трактувати значно ширше, ніж сукупність підприємств, що здійснюють функції державного управління. Воно охоплює не лише центральні та місцеві органи влади, судову владу, органи правопорядку тощо, але також культурні, освітні, академічні й інші організації та суспільні інститути, які відіграють іноді неформальну, але важливу роль у розвитку суспільних процесів [1; 2].

Державно-приватне партнерство – співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування

(державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства, визначеним цим Законом [3].

Корпорації, що надають суспільну користь, є специфічним типом корпорацій, які дають змогу суспільній вигоді бути статутною метою на додаток до традиційної корпоративної мети максимізації прибутку для акціонерів [1, 2]. Залежно від країни вони можуть також бути відомі як коронні корпорації, статутні корпорації або державні корпорації, які мають монополію на певну послугу або ринок.

Визначення державно-приватного партнерства відповідно до закону не враховує можливості участі в партнерстві публічних корпорацій, корпорацій, що надають суспільні послуги, публічних компаній, суспільних та загальнодоступних підприємств. Виходячи з варіативності перекладу цієї економічної категорії, виникає необхідність розширення поняття «державно-приватне партнерство» до «публічно-приватне партнерство». Для подальшого обґрунтування звернемося до трактування "Public-Private Partnership" у різних країнах світу.

Термін "Public-Private Partnership" з'явився на початку 80-х років ХХ сторіччя для характеристики особливих відносин між державою та приватним партнерством [4]. Зазвичай ці відносини зав'язувалися та розвивалися у виробничій та соціальній інфраструктурі. Це стосувалось автомобільних та залізничних шляхів, аеропортів, енергетичних мереж, комунального господарства, телекомунікацій, об'єктів освіти, охорони здоров'я та культури. В усі часи розвитку економік були ті чи інші форми співпраці між державними та приватними організаціями. Складні економічні умови та швидкий напрям глобалізації світової економіки вимагають обов'язкової участі держави в проєктах. Довгий час, особливо в країнах пострадянського простору, сегменти виробництва та соціальної інфраструктури зазвичай знаходилися в державній або муніципальній власності. Але на початку 90-х років у розвинутих країнах, а потім і в країнах, що розвиваються, функції будівництва та управління об'єктами інфраструктури почали поступово передавати в приватну власність. За цього

виду співпраці право власності, як правило, не змінювалося – держава або муніципалітет передавало приватному сектору лише право володіння та використання об'єкта, залишаючи за собою право розпорядження об'єктами.

У закордонній практиці “Public-Private Partnership” називають досить значну кількість проявів відносин бізнесу та влади. В загальному розумінні це поняття використовують у будь-якому варіанті використання ресурсів бізнес-сегменту для задоволення суспільних потреб.

У США, наприклад, “Public-Private Partnership” розуміють як «закріплену в договірній формі угоду між публічною та приватною компанією, що дає змогу останній певним чином брати участь в державній власності більшою мірою порівняно з практикою, що існує. Така угода передбачає наявність контракту наявного державного агентства (публічної корпорації) з приватною компанією, предметом якого виступає реконструкція, будівництво об'єкта державної власності та/або його експлуатації, управління тощо. Термін “Public-Private Partnership” визначає широкий спектр відносин у діапазоні від відносно простих контрактів, за якими приватна компанія приймає на себе певні ризики та погоджується на систему штрафних санкцій, до комплексних, технічних проектів, що включають будівництво, модернізацію, експлуатацію об'єктів та управління ними» [5].

В Європейському Союзі в останні роки затверджено досить багато документів, які розглядають питання “Public-Private Partnership” [6, 7].

У Зеленій книзі “Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions” зазначено: «термін “Public-Private Partnership” не визначені на рівні спільноти. Загалом під цим терміном розуміють форми кооперації між суспільною владою та бізнесом, які працюють із метою забезпечення фінансування, будівництва, управління, експлуатації інфраструктури або надання послуг» [8].

В окремих країнах Європейського Союзу дають свої визначення “Public-Private Partnership”. У Великобританії, де “Public-Private Partnership” отримало широке використання, ця форма господарювання трактується як «ключовий елемент стратегії керівництва із забезпечення сучасного, високоякісного комунального обслуговування та підвищення конкурентоспроможності країни». “Public-Private

Partnership” має широкий діапазон форм – від «приватної фінансової ініціативи» до спільних підприємств та концесій, аутсорсингу, продажу частини акцій в об'єктах комерційної діяльності, що належать державі [9].

В Ірландії “Public-Private Partnership” – це відносини на базі співпраці влади та приватного сектору з метою реалізації публічного загально-суспільного проекту або надання соціальних послуг. “Public-Private Partnership” може мати різноманітну форму, однак в основі успішної реалізації проекту лежить ідея, що за рахунок залучення досвіду приватного сектору в реалізації проектів виконання подібних робіт/надання послуг, залучення додаткового фінансування, перерозподіл ризиків підвищує загальну ефективність реалізації проектів.

Низка визначень “Public-Private Partnership” має більш конкретний та практичний характер. Так, експерти однієї зі світових консалтингових компаній Deloitte визначають, що “Public-Private Partnership” є «контрактною угодою між державною агенцією та приватною компанією, що дає змогу в подальшому збільшити участь останньої в наданні суспільних послуг» [10].

PriceWaterhouseCoopers і C'M'S' Cameron McKenna визначають “Public-Private Partnership” як угоду, «структура якої передбачає спільну роботу публічного та приватного сектору для досягнення спільної цілі» [11].

М. Булт-Спиринг і Г. Девульф у своїх працях представляють “Public-Private Partnership” як відношення між державою та приватною особою, які базуються на реалізації спільного проекту, оформленого відповідно до законодавства [12].

За змістом їх підходи визначають “Public-Private Partnership” таким чином:

– форма взаємовигідної угоди між бізнесом та владою, за якою обидві сторони надають послуги або виготовляють продукти та поділяють усі ризики, витрати та доходи (концепція створення спільної вартості);

– нормативно-правова та інституціональна форма відносин між публічним та приватним секторами, кожен з яких, враховуючи власні інтереси, працює з метою вирішення загальних завдань. Обидва учасники приймають інвестиційні ризики, ґрунтуючись на плановій формі, в якій визначені та розподілені всі надходження та витрати (концепція підписання договору та розподілу ризиків);

– особлива система, де партнерство представників державної влади та однієї або кількох приватних підприємств фінансують

надання певних суспільних послуг та реалізують їх (концепція спільного фінансування та спільного управління);

– інструмент «згладжування» проявів провалу ринку за допомогою залучення капіталу та встановлення спільної відповідальності відповідно до спільної діяльності між приватними та державними організаціями на умовах партнерства (можливість “Public-Private Partnership” заповнити пусту нішу в економіці);

– особливий механізм, що має освітній та інноваційний характер, який передає знання від бізнесу до влади і має на меті змінити саме функціонування держави (концепція реформи управління);

– інструмент, що дає змогу розв’язувати проблеми, які виникають під час надання суспільних послуг, шляхом їх комерціалізації (спосіб розв’язання проблем);

– спосіб зниження фінансового навантаження з боку публічного сектора і врахування інтересів приватного бізнесу (передача ризиків);

– адаптація адміністративних процедур і зіставлення запитів працівників у формі створення партнерства (зміна суспільних послуг);

– відносини, які виникають між бізнесом і представниками влади для залучення приватних ресурсів та/або знань із метою сприяння створенню та розподілу суспільних благ та надання суспільних послуг.

За результатом проведеного аналізу можна виділити обов’язкову умову “Public-Private Partnership” – спільне інвестування публічного сектора та приватних організацій та розподіл ризиків між учасниками проекту.

“Public-Private Partnership” у світовій практиці можна розуміти двояко. З одного боку, це система відносин держави та бізнесу, яка широко використовується як інструмент національного, економічного та соціального розвитку. З іншого боку, це конкретні проекти, що реалізуються спільно публічними корпораціями та приватними компаніями.

Висновки. З проведеного діалектичного аналізу, використовуючи елементи синтезу та порівняння, можна дійти висновку, що публічно-приватне партнерство – це юридично оформлені відносини органів влади або будь-яких інших публічних організацій

та суб’єктів бізнесу щодо об’єкта, що знаходиться під юрисдикцією держави, засновані на обов’язковому розподілі ризиків, врахуванні інтересів та координації зусиль сторін, що здійснюються з метою найбільш ефективної реалізації проектів, що мають суспільне значення.

Загальна значущість публічно-приватного партнерства полягає в тому, що в кінцевому результаті має виграти суспільство як глобальний споживач якісних послуг.

Розвиток відносин публічного сектора та приватного бізнесу характеризується тим, що вони мають бути реалізовані не тільки на загальнодержавному рівні, а й на більш низьких рівнях суспільної системи – на рівні регіонів, територіальних громад. Це пов’язано з перерозподілом фінансових потоків у межах територіальних громад, а також із доцільністю розширення кола зацікавлених організацій в реалізації відповідного партнерства. Крім того, саме регіональний рівень у сучасних умовах значною мірою визначає успішність реалізації загальнодержавної стратегії соціально-економічного розвитку.

Публічно-приватне партнерство в подальшому значною мірою може сприяти подоланню системних криз, реструктуризації регіональної економіки та забезпеченню її стійкого соціально-економічного розвитку.

Для кардинального покращення ситуації в нашій країні публічно-приватне партнерство має стати саме тим інструментом, який дасть змогу вирішувати питання покращення інфраструктури та інших суспільних проектів. Нині законодавча база з цього питання не є досконалою, з огляду на світову практику та недостатній досвід наших органів державного та місцевого управління з використанням форм та механізмів публічно-приватного партнерства. В Україні необхідне вдосконалення законодавства, усунення певних обмежень та більш чітке визначення санкцій. Необхідна адекватна система управління, в тому числі організації нових органів або надання додаткових функцій наявним. Обов’язковим буде розроблення рекомендацій органам виконавчої влади всіх рівнів. Також обов’язковою умовою буде система підготовки та підвищення кваліфікації держслужбовців з питань публічно-приватного партнерства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Словник англо-український: <http://www.unlimited-translate.org/en/dictionaries/english-to-ukrainian> (дата звернення 25.02.2019)
2. Українсько-англійський словник ділової людини / уклад.: Є.І. Гороть, О.В. Василенко, Н.В. Єфремова [та ін.] ; під керівництвом та за заг. ред. проф. Є.І. Гороть. Луцьк: Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2014. 576 с.
3. Закон України «Про державно-приватне партнерство». *Відомості Верховної Ради України*. 2010. № 40. ст. 524.
4. Варнавский В. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики. *Мировая экономика и международные отношения*. 2011. № 9. С. 41–50.
5. Report to Congress on Public-Private Partnerships. Wash. 2004. p. 10.
6. Green Paper on Services of General Interest. Brussels: COM, 2003. 270 p.
7. European Parliament Resolution on the Green Paper on Services of General Interest. Brussels: (T5-0018/2004). 2004. (14.01.2019)
8. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Brussels. (30.01.2019). p. 3.
9. Public Private Partnerships – the Government’s Approach. L.A., 2000. p. 6.
10. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships. N.Y., 2006. p. 5.
11. Государственно-частные партнерства – новая форма взаимодействия государственного и частного секторов в финансировании инфраструктурных и социальных проектов. М.:Наука, 2003. С. 26.
12. Булт-Спиринг М. Стратегические аспекты государственно-частного партнерства: международный опыт. Blackwell Publishing Ltd.UK, 2006. С. 18–27.

REFERENCES:

1. Slovyk anghlo-ukrajinsjkyj [Elektronnyj resurs]. Rezhym dostupu do resursu: <http://www.unlimited-translate.org/en/dictionaries/english-to-ukrainian>
2. Ukrajinsjko-anghlijsjkyj slovnyk dilovoji ljudyiny / uklad.: Je.I. Ghorotj, O.V. Vasylenko, N.V. Jefremova [ta in.]; pid kerivnyctvom ta za zagh. red. prof. Je.I. Ghorotj. [Elektronnyj resurs]. Lucjk : Skhidnojevrop. nac. un-t im. Lesi Ukrajinky, 2014. 576 s. Rezhym dostupu do resursu: <https://e2u.org.ua/dicts/dilovyi>; <https://www.englishukrainiandictionary.com/>
3. Zakon Ukrajiny “Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo” [Elektronnyj resurs] // Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrajiny (VVR), 2010, # 40, st.524. 2010. Rezhym dostupu do resursu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
4. Varnavskiy V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: nekotorye voprosy teorii i praktiki / V. Varnavskiy. // MIROVAYa EKONOMIKA I MEZHdUNARODNYE OTNOSHENIYa. 2011. № 9. S. 41–50.
5. Report to Congress on Public-Private Partnerships – Wash., 2004. p. 10
6. Green Paper on Services of General Interest – Brussels: COM, 2003. 270 p.
7. European Parliament Resolution on the Green Paper on Services of General Interest – Brussels: (T5-0018/2004), 2004, 14.01.2004
8. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions – Brussels, 30.04.2004. p. 3
9. Public Private Partnerships – the Government’s Approach. L.A., 2000. p. 6
10. Closing the Infrastructure Gap: The Role of Public-Private Partnerships – N.Y., 2006. p. 5
11. Gosudarstvenno-chastnye partnerstva – novaya forma vzaimodeystviya gosudarstvennogo i chastnogo sektorov v finansirovanii infrastrukturykh i sotsial'nykh proektov. M., 2003. S. 26.
12. Bult-Spiring M. Strategicheskie aspekty gosudarstvenno-chastnogo partnerstva: mezhdunarodnyy opyt / M. Bult-Spiring, G. Devulf // Blackwell Publishing Ltd.UK. 2006. S. 18–27.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-15>

УДК 330.341.1:332

Виробнича функція Кобба-Дугласа як інструмент політики економічного зростання України в умовах ринкових реформ

Черкашина Тетяна Сергіївна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії, статистики та прогнозування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Cherkashyna Tetiana

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Проведено оцінку впливу факторів накопичення (капітальних інвестицій та кількості зайнятих у національному господарстві) на динаміку економічного зростання України в умовах ринкових реформ (1996–2017 рр.). Як інструмент дослідження використано виробничу функцію Кобба-Дугласа, яку було приведено до лінійного виду та реалізовано у програмному комплексі Excel 2016. Проведені розрахунки показали, що на розвиток економіки України капітальні інвестиції чинять незначний позитивний вплив, тоді як кількість зайнятих у національному господарстві негативно впливає на досліджувану ознаку. Основними складниками політики економічного зростання України автором визначено поліпшення інвестиційного клімату та формування якісного людського капіталу. Встановлено, що ключовими напрямками національної інвестиційної політики України має бути залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій у машинобудівну, металургійну і харчову галузі промисловості, надання «податкових канікул» підприємствам, які функціонують у високотехнологічних секторах національного господарства, а також стимулювання енерго- й ресурсозберігаючих виробництв, а ключовими напрямками державної політики формування якісного людського капіталу України – створення умов для розвитку неформальної і дистанційної освіти молоді, поширення програм соціальної освіти, підтримка талановитої молоді і молодіжних стартапів.

Ключові слова: виробнича функція Кобба-Дугласа, економічне зростання, неокласична модель економічного зростання, капітальні інвестиції, людський капітал, фактори виробництва, фактори накопичення, ринкові реформи.

Черкашина Т.С. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ КОББА-ДУГЛАСА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОЛИТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ

Проведена оценка влияния факторов накопления (капитальных инвестиций и численности занятых в национальном хозяйстве) на динамику экономического роста Украины в условиях рыночных реформ (1996–2017 гг.). В качестве инструмента исследования использована производственная функция Кобба-Дугласа, которая была приведена к линейному виду и реализована в программном комплексе Excel 2016. Проведенные расчеты показали, что на развитие экономики Украины объем капитальных инвестиций оказывает незначительное положительное влияние, в то время как численность занятых в национальном хозяйстве негативно влияет на исследуемый показатель. Основными составляющими политики экономического роста Украины определены следующие: улучшение инвестиционного климата и формирование качественного человеческого капитала. Установлено, что ключевыми направлениями национальной инвестиционной политики Украины должно быть привлечение внутренних и внешних инвестиций в машиностроительную, металлургическую и пищевую отрасли промышленности национального хозяйства, предоставление «налоговых каникул» предприятиям, которые функционируют в высокотехнологических секторах национального хозяйства, а также стимулирование энерго- и ресурсосберегающих производств, а ключевыми направлениями государственной политики формирования качественного человеческого капитала Украины – создание условий для развития неформального и дистанционного образования молодежи, распространение программ социального образования, поддержка талантливой молодежи и молодежных стартапов.

Ключевые слова: производственная функция Кобба-Дугласа, экономический рост, неоклассическая модель экономического роста, капитальные инвестиции, человеческий капитал, факторы производства, факторы накопления, рыночные реформы.

Cherkashyna Tetiana. COBB-DOUGLAS PRODUCTION FUNCTION AS AN INSTRUMENT OF ECONOMIC GROWTH POLICY OF UKRAINE UNDER MARKET REFORMS

The estimation of influence of accumulation factors, namely capital investment and number of employed in the national economy, on economic development of Ukraine under market reforms from 1996 to 2017 has been conducted. Cobb-Douglas production function has been used as a tool of current research because it covers asymmetrical laws of production of goods and services, irregularity economic resource allocation between structural components of the national economy and, in that way, provides the most precise macroeconomic forecasts. The research of the influence of accumulation factors on economic growth of Ukraine using Cobb-Douglas production function has been conducted by four stages. At the first (preparing) stage of the research the author has specified Cobb-Douglas production function by lineared that and calculating corresponding differentials of the function. At the second (analytical) stage of the research the author has gathered all the needed statistics, namely capital investment in the Ukrainian economy and number of employed in the national economy, and logarithmized them. The all needed calculations have been made using program complex Excel 2016. Obtained results showed that capital investment positively influence on economic development of Ukraine, but number of employed in the national economy negatively affects on that process. At the third (project) stage of the research the author has made some recommendations on how to improve economic growth policy of Ukraine. On the author's view, it must include improvement of investment climate and formation of qualitative human capital. Induction of national and foreign investment in machine-building, metal-working industry and food industry, implementation of «taxes off» for the science intensive enterprises as well as stimulation of save energy sectors and save resource sectors must be the key components of national investment policy of Ukraine. In turn, making the conditions for the development of informal and distance education for the youth, spreading of social education programs, support of talented youth and their start-ups must be the key components of state employment policy of Ukraine.

Key words: Cobb-Douglas production function, economic growth, neoclassical growth model, capital investment, human capital, production factors, accumulation factors, market reforms.

Постановка проблеми (у загальному вигляді). Актуальною проблемою сучасної економічної теорії є необхідність задоволення необмежених людських потреб в умовах обмеженості економічних ресурсів. Усе частіше методологія і логіка вирішення цієї проблеми базується на використанні агрегованих виробничих функцій – універсальних економіко-математичних моделей, які дозволяють визначити кількісне співвідношення між різними факторами виробництва (капіталом, працею, землею, підприємницькою здібністю, науково-технічним прогресом (НТП), екологічним складником) та потенційним обсягом валового внутрішнього продукту (ВВП), що може бути вироблений за умови оптимального поєднання наявних економічних ресурсів. Відомі різні види виробничих функцій, зокрема лінійна виробнича функція, виробнича функція Кобба-Дугласа, виробнича функція Кобба-Дугласа-Грея, виробнича функція Аллена, виробнича функція Менк'ю-Ромера, виробнича функція Леонтьєва, виробнича функція Жеоржеску-Роедена, CES-функція, LES-функція, функція Солоу, однак найбільшого поширення набула виробнича функція Кобба-Дугласа, оскільки вона враховує асиметричні закони суспільного виробництва, нерівномірність розподілу економічних ресурсів між структурними компонентами національного господарства й у такий спосіб забезпечує найбільш точні макроекономічні прогнози. З огляду на це можна впевнено стверджувати

про те, що дослідження сутності, властивостей, переваг і недоліків виробничої функції Кобба-Дугласа, а також методологічних засад її побудови та емпіричної перевірки у різних програмних комплексах (Eviews 8, Excel 2016, Statistica 10, Stat 13, SPSS Statistics) є вкрай актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенню теоретичної сутності, загальних властивостей, основних параметрів, а також переваг і недоліків використання виробничої функції Кобба-Дугласа за складання макроекономічних прогнозів присвятили свої наукові роботи такі відомі вчені, як Ф. Агіон, Г. Вілку [1], Х. Венга, А. Гангхі [2], А. Ірмен, А. Мауссер, С. Наварро [2], Д. Ріверс [2], Є. Сасаки [3], Є. Ху [3], Г. Хуанг [3], І. Шварц та ін.

Концептуальні засади математичного та статистичного агрегування виробничої функції Кобба-Дугласа на макроекономічному рівні відображені у працях Д. Акерберга [4], М. Брабека [5], К. Влтавської [5], М. Гребнева [6; 7], У. Істерлі, Дж. Каділа [5], К. Кейвза [4], І. Крежкі [5], Д. Хартмана [5], Дж. Фразера [4], Д. Шульца [6; 7], В. Янкового [8] та ін.

Кількісній оцінці впливу робочої сили на динаміку економічного зростання Китаю за допомогою виробничої функції Кобба-Дугласа присвячені ґрунтовні наукові дослідження К. Ву, К. Венга [9] та С. Жу. О. Оналан і Х. Васегмез [10], використовуючи модель Кобба-Дугласа та математичний інструментарій дивіріального і мультигранного обчислень,

проаналізували вплив капітальних інвестицій і трудових ресурсів на динаміку економічного зростання США у 1951–2006 рр. та дійшли висновку про вирішальну роль трудових ресурсів у створенні національного багатства США у цей період. Тим часом О. Атасіо, С. Каттан, Е. Фітцімонс, С. Мегір, М. Рубіо-Кодіна [11], використовуючи параметричні методи економіко-математичного моделювання, побудували виробничу функцію Кобба-Дугласа для економіки Колумбії та виявили тісний кореляційний зв'язок між обсягом виробленого ВВП і сукупними інвестиціями у людський капітал цієї країни. Натомість М. Гребнев [6], Б. Гусаков [12], І. Іванова, І. Кирилук [13], А. Копотєва, К. Кугушева, Є. Лобова [12], В. Леніна [12], С. Чорний на основі мультиплікативної моделі Кобба-Дугласа провели декомпозицію економічного зростання Росії в умовах зміни її макроекономічної стратегії, що дало їм змогу зробити висновок про те, що для економіки цієї країни характерним є екстенсивний (або капіталозберігаючий) тип економічного зростання, оскільки еластичність ВВП Росії за капіталом та еластичність ВВП Росії за цінами на енергетичні ресурси (нафту і природний газ) значно перевищують еластичність ВВП Росії по кількості робочої сили та еластичність ВВП Росії по темпу НТП.

Є також група наукових досліджень, які вивчають кількісний вплив факторів виробництва на економічне зростання окремих груп країн залежно від рівня їх соціально-економічного розвитку та/або особливостей географічного розташування. Наприклад, Е. Фернандес-Аріас у [14] порівняв роль екстенсивних та інтенсивних факторів виробництва в економічному розвитку країн Латинської Америки та країн Карибського регіону і встановив, що найважливішу роль у цьому процесі відіграють інтенсивні фактори виробництва, насамперед темп НТП, який, на думку автора, і має стати одним із головних драйверів економічного розвитку цієї групи країн у 20–30-ті рр. XXI ст. Дещо іншими виявилися результати наукових досліджень Д. Кислицина [15] та Ф. Рейнса [16], які, застосувавши міжнародні порівняльні таблиці Penn World Tables 8.0, провели емпіричний аналіз впливу факторів накопичення (капіталу та праці) на економічне зростання США, Великої Британії, Бразилії, Китаю, Сингапуру та Росії. Зокрема, Кислицин встановив, що основу економічного зростання США, Великої Британії і Китаю становлять капітальні інвестиції (41%, 34% і 61% відповідно), а основу економічного зрос-

тання Бразилії – надлишкові трудові ресурси (приблизно 22%). У свою чергу, Дж. Бугхін, Дж. Воетзель, А. Мадгавкар, Дж. Манійка, Дж. Сеонг [17] ґрунтовно дослідили кількісну варіацію капіталу та праці, а також їх кумулятивний вплив на економічне зростання різних груп країн: економічно розвинених країн (країн так званої «Великої сімки» – Великої Британії, Італії, Канади, Німеччини, США, Франції, Японії, а також деяких країн Північної та Південної Європи – Данії, Італії, Іспанії, Норвегії, Португалії, Швеції), країн зі швидко зростаючим ринком (Індії, Китаю, Туреччини), країн із середніми доходами населення (В'єтнаму, постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи), країн, що розвиваються (країн Латинської Америки та Африканського континенту). Вчені [17] довели важливу роль капіталу та капітальних ресурсів у забезпеченні економічного зростання країн зі швидко зростаючим ринком (Китаю та Індії), які, на їхню думку, перетворяться на лідерів світового господарства за темпами економічного розвитку вже у найближчі 20–30 років.

Теоретико-методологічні засади використання виробничої функції Кобба-Дугласа як інструмента управління національною економічною системою України були закладені на початку 2000-х рр. і натеper продовжують розвиватися. Так, А. Чубрик та І. Пелипась визначили загальні методологічні принципи, на яких має ґрунтуватися модель виробничої функції Кобба-Дугласа для економіки України та надали методичні рекомендації щодо удосконалення політики економічного зростання України в умовах ринку. С. Шумська у [18] побудувала лінійно-однорідну модель Кобба-Дугласа для економіки України за період 1990–2006 рр. у програмному середовищі Eviews. М. Скрипниченко [19] дослідив кількісний вплив факторів накопичення на економічний розвиток країн із трансформаційною економікою і дійшов висновку про важливу роль інвестицій у забезпеченні сталого економічного зростання України. Н. Вавіловою [20] за допомогою економіко-статистичних методів був змодельований кореляційний зв'язок між чисельністю зайнятих у національному господарстві, сукупними інвестиціями в основний капітал, державними інвестиціями у людський капітал і темпами економічного зростання України та на основі отриманих результатів надані науково-практичні рекомендації щодо пошуків державної інвестиційної політики як невід'ємної складової політики економічного зростання України. Ґрунтуючись

на наукових розробках Н. Вавілової та значно поглибивши їх, інша вітчизняна вчена Т. Гаврилюк у [21] статистично довела позитивний вплив капітальних інвестицій на динаміку економічного зростання України та розробила ключові положення інституційного забезпечення інноваційно-інвестиційних процесів в Україні.

Незважаючи на вагомий внесок і науково-практичну значущість наведених вище робіт, і досі є нагальна потреба у проведенні комплексного дослідження впливу факторів накопичення на динаміку економічного зростання України (1996–2017 рр.) за допомогою виробничої функції Кобба-Дугласа.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження впливу факторів накопичення на динаміку економічного зростання України за допомогою виробничої функції Кобба-Дугласа та розроблення на цій основі науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення політики

економічного зростання України в умовах ринкових реформ.

Виклад основного матеріалу. Дослідження впливу факторів накопичення на динаміку економічного зростання України за допомогою виробничої функції Кобба-Дугласа було проведено у чотири етапи, послідовність яких наведена на рис. 1. Період дослідження охоплює такий період ринкових реформ в Україні: з 1996 по 2017 р.

На першому (підготовчому) етапі дослідження автором була проведена специфікація виробничої функції Кобба-Дугласа. З цією метою за допомогою логарифмування та розрахунку відповідних диференціалів цю функцію було лінеаризовано, тобто приведено до лінійного вигляду. У формалізованому вигляді це виглядає так:

$$Y = A \times K^{\alpha} \times (L)^{1-\alpha}, \quad (1)$$

$$\text{або } \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta A}{A} + \alpha \frac{\Delta K}{K} + (1 - \alpha) \frac{\Delta L}{L}, \quad (2)$$



Рис. 1. Послідовність етапів дослідження впливу факторів накопичення на динаміку економічного зростання України в умовах ринкових реформ за допомогою виробничої функції Кобба-Дугласа

$$\text{або } \ln Y = \ln K + \ln L, \quad (3)$$

де Y – обсяг номінального ВВП України;

A – коефіцієнт сукупної продуктивності факторів накопичення (капіталу та праці);

K – обсяг капітальних інвестицій в економіку України;

L – кількість зайнятих у національному господарстві України;

α – коефіцієнт еластичності номінального ВВП України по капітальних інвестиціях;

$\ln Y$ – натуральний логарифм номінального ВВП України;

$\ln K$ – натуральний логарифм обсягу капітальних інвестицій в економіку України;

$\ln L$ – натуральний логарифм кількості зайнятих у національному господарстві України.

У результаті автором було отримано лінійну функцію у такому вигляді:

$$Y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_n x_n, \quad (4)$$

де Y – обсяг номінального ВВП України;

x_1 – обсяг капітальних інвестицій в економіку України;

x_2 – кількість зайнятих у національному господарстві України;

a_1 – параметр, який характеризує кількісний вплив обсягу капітальних інвестицій в економіку України на динаміку її економічного зростання;

a_2 – параметр, який характеризує кількісний вплив кількості зайнятих у національному господарстві України на динаміку її економічного зростання;

a_0 – вільний член рівняння ($a_0 = e^a$).

Зауважимо, що основними властивостями отриманої лінійної функції (4) є наступні [1, с. 107–109; 4, с. 2413–2428; 7, с. 120–122; 8, с. 332–334]:

1) дія обох аргументів (факторів) у комплексі, взаємозалежно, жоден з яких окремо не здійснює вирішального впливу на досліджувану ознаку, однак їх спільний вплив дуже відчутний, причому різний ступінь впливу кожного фактора на обсяг номінального ВВП України залежить від того, наскільки оптимально вони поєднуються між собою;

2) врахування так званого «ефекту масштабу ВВП України», згідно з яким між темпами приросту номінального ВВП України і темпами приросту капітальних інвестицій та кількості зайнятих у національному господарстві відсутня прямо пропорційна залежність, тому сума коефіцієнтів еластичності номінального ВВП України за капітальними інвестиціями та

еластичності номінального ВВП України за кількістю зайнятих у національному господарстві більше одиниці, тобто $\alpha + \beta > 1$;

3) врахування варіації лише екстенсивних факторів економічного зростання (обсягу капітальних інвестицій в економіку України та кількості зайнятих у національному господарстві України) та нівелювання інтенсивними факторами економічного зростання, зокрема рівнем наукоємності промислової продукції, кількістю інноваційно активних підприємств, темпами НТП;

4) постійна віддача від масштабу, яка означає, що в результаті зміни капітальних інвестицій в економіку України на 1% та/або зміни кількості зайнятих у національному господарстві України на 1% обсяг номінального ВВП України змінюється більш ніж на 1%;

5) тенденція до спадної граничної продуктивності капітальних інвестицій, тому кожна додаткова грошова одиниця, вкладена в основний капітал, забезпечує менший приріст номінального ВВП України, ніж попередня.

На другому (аналітичному) етапі дослідження автором були зібрані статистичні дані по двох макроекономічних показниках (обсягу капітальних інвестицій в економіку України та кількості зайнятих у національному господарстві України) впродовж 1996–2017 рр. Відповідні дані були узагальнені, прологарифмовані та наведені у табл. 1.

Після цього за допомогою інструментів регресійного аналізу програмного комплексу Excel 2016 («Сервіс» – «Аналіз даних» – «Регресія») було визначено кількісний вплив (варіацію) кожного з двох факторів (капітальних інвестицій в економіку України (X_1) та чисельності зайнятих у національному господарстві України (X_2)) на результуючий показник (обсяг номінального ВВП України (Y)). Це дало змогу побудувати лінійну функцію для національної економіки України (1996-2017 рр.), яка має наступний вигляд:

$$Y = 11,4669 + 0,07641X_1 - 2,3647X_2. \quad (5)$$

Функція (5) свідчить про те, що параметр, який характеризує кількісний вплив обсягу капітальних інвестицій в економіку України на динаміку її економічного зростання, та параметр, який характеризує кількісний вплив кількості зайнятих у національному господарстві України на динаміку її економічного зростання, становлять 0,076 та $-2,36$ відповідно. Це означає, що збільшення капітальних інвестицій на 1% забезпечує приріст номінального ВВП України приблизно на 7,6%, а збільшення кількості зайнятих може змен-

Таблиця 1

**Вихідні дані для побудови виробничої функції Кобба-Дугласа
для економіки України в умовах ринкових реформ (1996–2017 рр.) [22]**

Роки	Обсяг ВВП України		Обсяг капітальних інвестицій в економіку України		Кількість зайнятих у національному господарстві України	
	Y, млн. грн	ln Y	K, млн. грн	ln K	L, млн. осіб	ln L
1996	81519	11,31	12557	9,44	24,11	3,18
1997	93365	11,44	12401	9,43	23,76	3,17
1998	102593	11,54	13958	9,54	22,99	3,14
1999	130442	11,78	17552	9,77	19,95	2,99
2000	170070	12,04	23629	10,07	20,18	3,00
2001	204190	12,23	32573	10,39	19,98	2,99
2002	225810	12,33	46563	10,75	20,09	3,00
2003	267344	12,5	59899	11,00	20,16	3,00
2004	345113	12,75	89314	11,39	20,3	3,01
2005	441452	13,00	111174	11,62	20,68	3,03
2006	544153	13,21	148972	11,91	20,73	3,03
2007	720731	13,49	222679	12,31	20,9	3,04
2008	948345	13,76	272074	12,51	20,97	3,04
2009	913345	13,72	192878	12,17	20,19	3,01
2010	1082569	13,89	180575,5	12,15	20,27	2,95
2011	1302079	14,08	241286	12,39	19,23	2,96
2012	1408889	14,16	273256	12,52	19,26	2,96
2013	1451876	14,19	249873,4	12,43	19,31	2,96
2014	1566728	14,26	219419,9	12,29	18,07	2,89
2015	1979548	14,5	273216,1	12,52	16,44	2,8
2016	2261886	14,63	359216,1	12,79	16,27	2,79
2017	2908233	14,88	4448461,5	13,01	16,16	2,78

Таблиця 2

**Основні параметри виробничої функції Кобба-Дугласа
для економіки України в умовах ринкових реформ (1996–2017 рр.)**

Параметр виробничої функції	Значення параметра виробничої функції
Коефіцієнт детермінації	0,9744
Множинний коефіцієнт	0,9871
Нормований R-квадрат	0,9717
Стандартна похибка апроксимації	1,8997

шити його на 236%. Іншими словами, є пряма залежність обсягу виробленого ВВП України від динаміки капітальних інвестицій, і від'ємна залежність – від кількості зайнятих у національному господарстві. Окрім цього, засновуючись на наукових розробках сучасних американських економістів Д. Акерберга, К. Кейва та Дж. Фразера [4] про те, що у разі, якщо $\alpha + \beta > 1$, то для країни характерний екстенсивний тип економічного зростання, можна дійти висновку, що в Україні у досліджуваний період (1996-2017 рр.) спостерігається екстенсивний тип економічного зростання.

Також на другому етапі дослідження автором було проведено параметризацію та верифікацію побудованої моделі. З цією метою були розраховані основні параметри виробничої функції Кобба-Дугласа для економіки України в умовах ринкових реформ, а саме коефіцієнт детермінації (R-squared), множинний коефіцієнт (R), нормований R-квадрат (R²), а також стандартна похибка апроксимації (Error). Результати проведених розрахунків наведені у табл. 2.

Проаналізуємо отримані параметри виробничої функції Кобба-Дугласа для економіки

України впродовж 1996–2017 рр. Значення коефіцієнта детермінації, який характеризує варіацію досліджуваної ознаки (обсягу номінального ВВП України), зумовлену кількісним впливом двох факторів (обсягу капітальних інвестицій в економіку України та кількості зайнятих у національному господарстві України) дорівнює 0,9744. Це означає, що побудована регресія на 97,44% дисперсії пояснює обсяг номінального ВВП України.

Щодо критерію Стьюдента, то згідно з правилами математичного аналізу фактори, значення параметрів t-статистики яких нижчі за табличні, рекомендується виключити з моделі. У побудованій моделі Кобба-Дугласа для економіки України в умовах ринкових реформ (1996–2017 рр.) таких показників немає. Розрахований критерій Фішера значно більший за табличний, що дає змогу дійти висновку про те, що побудована модель є адекватною і пояснює варіації 98,71% залежної змінної з імовірністю довіри у 99%. Статистичну значущість моделі підтверджує величина критерію значущості моделі, яка дорівнює 0, що згідно з правилами математичної статистики є коректним [3; 7]. Значення стандартної похибки апроксимації дорівнює 1,8997, що свідчить про незначне відносне відхилення фактичних значень параметрів цієї функції від потенційних. Отже, усі розраховані значення параметрів виробничої функції Кобба-Дугласа для економіки України в умовах ринкових реформ (1996–2017 рр.) свідчать про адекватність і статистичну значущість отриманої моделі.

Щодо національної інвестиційної політики України, то несприятливі економічні умови зумовили відтік інвестицій із реального сектору економіки до сектору фінансових корпорацій, активи яких зазвичай характеризуються високою ліквідністю і швидкою окупністю. Деякі вчені [20–21] вважають такі процеси позитивними, оскільки вони сприяють «розконсервуванню» структурних диспропорцій в економіці України та спрощенню трансфера фінансових ресурсів до інвестиційно більш привабливих проектів. Однак ми вважаємо, що необхідно більш активно залучати як внутрішні, так і зовнішні інвестиції, насамперед у традиційні галузі національної економіки України (машинобудування, металургію, харчову промисловість), які, як відомо, є «бюджетоутворюючими» та експортоорієнтованими, а тому слугують основою розширення її виробничого та інноваційного потенціалу. Окрім того, проголошений курс на європейську інтеграцію і підписання Угоди про асоці-

ацію між Україною та Європейським Союзом (27.06.2014 р.) актуалізує необхідність приведення українських стандартів виробництва і контролю якості продукції машинобудування та металургії у відповідність з європейськими, а тому потребує додаткових капіталовкладень в основний капітал цих галузей.

Не менш перспективним напрямом удосконалення політики економічного зростання України в умовах ринкових реформ є належне інвестиційне забезпечення харчової промисловості, що є однією зі стратегічних галузей української економіки, оскільки забезпечує продовольчу безпеку країни. Саме тому вкрай важливо створити більш сприятливі умови для фінансування і розвитку харчової промисловості, яка завдяки високому внутрішньому попиту і низькій еластичності попиту на продукти харчування в Україні значно менше залежать від кон'юнктурних коливань на світових товарних ринках.

Поряд із цим вважаємо за потрібне продовжити роботу із залучення іноземних інвестицій в агропромисловий комплекс (АПК) України. В Україні є усі необхідні умови для успішного розвитку цього сектору (сприятливі природно-кліматичні умови, високородючі землі, потужний виробничий потенціал), однак необґрунтована державна політика реформування АПК і відсутність розгалуженої інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції зумовили довготривалу кризу у цій галузі та поставили під загрозу продовольчу безпеку країни. Серйозними стимулами для інвесторів має бути вища (порівняно з іншими країнами світу) прибутковість і швидка окупність сільськогосподарського виробництва в Україні, а також дешева робоча сила і достатньо освоєний ринок товарів і послуг.

Важливим напрямом удосконалення політики економічного зростання України в умовах ринкових реформ є і належне фінансування високотехнологічних галузей (електроніки, електротехніки, літакобудування, нано-, біо- та інформаційних технологій), які натеper знаходяться у вкрай важкому стані. Тому нова політика економічного зростання України має ґрунтуватися на засадах інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, розвитку конкурентного ринкового середовища, трансферу високих технологій, стимулювання енерго- й ресурсозберігаючих виробництв, сприяння міжнародній науково-технічній кооперації, створення однакових для усіх «правил гри». Стратегічною метою такої моделі є впровадження інновацій у вигляді нових

конкурентоспроможних технологій, товарів і послуг, що є конкурентоспроможними на міжнародних ринках.

Іншим напрямом політики економічного зростання України в умовах ринкових реформ є державна політика формування якісного людського капіталу, яка має бути зорієнтована не на кількісне збільшення зайнятих, а на якісне вдосконалення їхніх знань, вмінь, навичок і компетенцій. З цією метою, на думку автора, по-перше, необхідно створити сприятливі умови для розширення можливостей обміну науково-технічними знаннями, інформацією і професійним досвідом між фахівцями різних країн, особливо серед спеціалістів з високою кваліфікацією, а саме підвищити якість та тривалість життя населення, збільшити розміри соціальних виплат, збільшити кількість та підвищити якість об'єктів соціальної інфраструктури, підвищити освітньо-кваліфікаційний рівень працівників, зменшити плінність управлінських кадрів, збільшити обсяг державних інвестицій у людський капітал, збільшити питому вагу економічно активного населення у загальній кількості населення. По-друге, слід забезпечити умови для розвитку людського капіталу молоді. Тому, на думку автора, доцільно розгалужити мережу неформальної і дистанційної освіти молоді, розробити та реалізувати програми розвитку талановитої молоді, підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів у сфері молодіжної

політики, впровадити сучасні методи громадянської освіти та патріотичного виховання. По-третє, вкрай важливою є підтримка молодіжних стартапів, яка спроможна забезпечити мотивацію молоді до інноваційної діяльності, винахідництва і технічної творчості, створити умови для розвитку творчого і наукового потенціалу. По-четверте, слід суттєво спростити процедуру відшкодування податку на додану вартість (ПДВ) для тих підприємницьких структур, які здійснюють виробництво та експорт високотехнологічної продукції, що дасть змогу вивільнити фінансові кошти для розширення інвестицій й у такий спосіб «реанімізувати» політику прискореної амортизації.

Висновки. Проведене дослідження впливу факторів накопичення на динаміку економічного зростання України на основі використання виробничої функції Кобба-Дугласа показало, що на розвиток економіки України капітальні інвестиції чинять незначний позитивний вплив, тоді як кількість зайнятих у національному господарстві негативно впливає на досліджувану ознаку. Тому основними складниками політики економічного зростання України визначені: поліпшення інвестиційного клімату та формування якісного людського капіталу. Тому у подальшому автор зосередить увагу на розробленні науково-практичних рекомендацій щодо підвищення інвестиційної привабливості економіки України в умовах ринкових реформ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Vîlcu G.E. On a generalization of a class of production functions. *Applied Economics Letters*. 2018. Issue 25 (2). P. 106–110.
2. Gandhi A., Navarro S., Rivers D. On the Identification of Gross Output Production Functions. 2017. URL: http://publish.uwo.ca/~drivers2/research/GNR_5_17_17.pdf
3. Hu Y., Huang G., Sasaki Y. Estimating Production Functions with Robustness Against Errors in the Proxy Variables. 2017. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1805213
4. Akerberg D.A., Caves K., Frazer G. Identification Properties of Recent Production Function Estimators. *Econometrica*. 2015. Issue 83 (6). P. 2411–2451. URL: <http://dx.doi.org/10.3982/ECTA13408>.
5. Cadil J., Vltavska K., Krejci I., Hartman D., Brabec M. Aggregate production function and income identity – Empirical analysis. *International Journal of Economic Sciences*. 2017. Volume VI. № 1.
6. Shults D.N., Grebnev M.I. Statistical Approach to Aggregation of Production Functions. *Applied Mathematical Sciences*. 2015. Volume 9. № 134. P. 6669–6689. URL: <http://www.m-hikari.com/ams/ams-2015/ams-133-136-2015/p/shultsAMS133-136-2015.pdf>.
7. Гребнев М.И., Шульц Д.Н. Статистический метод агрегирования производственных функций. *Экономика и математические методы*. 2016. № 2. Том 52. С. 112–128.
8. Янковий В.О. Економіко-математичні властивості виробничої функції Кобба-Дугласа і CES-функції. *Східна Європа: Економіка, бізнес та управління*. 2017. Випуск 2 (07). С. 330–336.
9. Wang X. A geometric characterization of homogeneous production models in economics. *Filomat*. 2016. Issue 30 (13). P. 3465–3471.
10. Onalan O., Basegmez H. Estimation of economic growth using Grey Cobb-Douglas production function: An application for US economy. *Business, Economics and Finance – JBEF*. 2018. Volume 7 (2). P. 178–189.

11. Attanasio O., Cattan S., Fitzsimons E., Meghir C., Rubio-Codina M. Estimating the Production Function for Human Capital: Results from a Randomized Controlled Trial in Colombia. Cowles Foundation Discussion Paper № 1987R, 2017. 52 p.
12. Гусаков Б.И., Лобова Е.С., Ленина В.В. Модель формирования производственной функции в условиях изменения макроэкономической стратегии. Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2017. № 3. С. 290–303.
13. Кириллюк И.Л. Модели производственных функций для российской экономики. Компьютерные исследования и моделирование. 2013. Том 5. № 2. С. 293–312.
14. Fernández-Arias E. On the Role of Productivity and Factor Accumulation in Economic Development in Latin America and the Caribbean: 2017. Update Technical note. Washington: Inter-American Development Bank, 2017. 30 P.
15. Кислицын Д.Г. Влияние факторов накопления на экономический рост: эмпирическая проверка. Вопросы экономической теории. 2013. С. 46–48.
16. Reynès F. The Cobb-Douglas Function as a Flexible Function: Analyzing the substitution between capital, labor and energy. Sciences PO OFCE Working Paper. 2017. № 12. 33 P.
17. Woetzel J., Madgavkar A., Seong J., Bughin J., Manyika J. Outperformers: High-growth emerging economies and companies that propel them. McKinsey Global Institute (MGI), 2018. 168 P.
18. Шумська С.С. Інструмент виробничої функції в дослідженні української економіки. Економіка та прогнозування. 2007. № 4. С. 104–123.
19. Скрипниченко М.І. Модель розширеної виробничої функції для економіки України. Бізнес-Інформ. 2009. № 2 (2). С. 133–137.
20. Вавилова Н.В. Моделирование экономического роста на основе производственных функций. Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. 2012. № 1 (56). Том 3. С. 171–174.
21. Гаврилюк В.Т. Аналіз впливу інвестицій на економічне зростання країни з використанням виробничої функції. Вісник Запорізького національного університету. 2012. № 4 (16). С. 73–78.
22. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : www.amc.gov.ua.

REFERENCES:

1. Vîlcu G.E. On a generalization of a class of production functions. Applied Economics Letters. 2018. Issue 25 (2). P. 106–110.
2. Gandhi A., Navarro S., Rivers D. On the Identification of Gross Output Production Functions. 2017. – Regim dostupy: http://publish.uwo.ca/~drivers2/research/GNR_5_17_17.pdf
3. Hu Y., Huang G., Sasaki Y. Estimating Production Functions with Robustness Against Errors in the Proxy Variables. 2017. – Regim dostupy: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1805213.
4. Akerberg D.A., Caves K., Frazer G. Identification Properties of Recent Production Function Estimators. Econometrica. 2015. Issue 83 (6). P. 2411–2451. URL: <http://dx.doi.org/10.3982/ECTA13408>.
5. Cadil J., Vltavska K., Krejci I., Hartman D., Brabec M. Aggregate production function and income identity – Empirical analysis. International Journal of Economic Sciences. 2017. Volume VI. № 1.
6. Shults D.N., Grebnev M.I. Statistical Approach to Aggregation of Production Functions. Applied Mathematical Sciences. 2015. Volume 9. № 134. P. 6669–6689. URL: <http://www.m-hikari.com/ams/ams-2015/ams-133-136-2015/p/shultsAMS133-136-2015.pdf>.
7. Grebnev M.I., Shul'ts D.N. Statisticheskiy metod agregirovaniya proizvodstvennykh funktsiy. Ekonomika i matematicheskie metody. 2016. № 2. Tom 52. P. 112–128.
8. Yankovyi V.O. Ekonomiko-matematychni vlastyosti vyrobnychoi funktsii Kobba-Duhlasa i CES-funktsii. Skhidna Yevropa: Ekonomika, biznes ta upravlinnia. 2017. Vypusk 2 (07). P. 330-333.
9. Wang X. A geometric characterization of homogeneous production models in economics. Filomat. 2016. Issue 30 (13). P. 3465–3471.
10. Onalan O., Basegmez H. Estimation of economic growth using Grey Cobb-Douglas production function: An application for US economy. Business, Economics and Finance – JBEF. 2018. Volume 7 (2). P. 178–189.
11. Attanasio O., Cattan S., Fitzsimons E., Meghir C., Rubio-Codina M. Estimating the Production Function for Human Capital: Results from a Randomized Controlled Trial in Colombia. Cowles Foundation Discussion Paper № 1987R, 2017. 52 p.
12. Gusakov B.I., Lobova E.S., Lenina V.V. Model' formirovaniya proizvodstvennoy funktsii v usloviyakh izmeneniya makroekonomicheskoy strategii. Vestnik PNIPIU. Sotsial'no-ekonomicheskie nauki. 2017. № 3. P. 290–303.
13. Kirilyuk I.L. Modeli proizvodstvennykh funktsiy dlya rossiyskoy ekonomiki. Komp'yuternye issledovaniya i modelirovaniye. 2013. Tom 5. № 2. P. 293–312.

14. Fernández-Arias E. On the Role of Productivity and Factor Accumulation in Economic Development in Latin America and the Caribbean: 2017. Update Technical note. Washington: Inter-American Development Bank, 2017. 30 P.
15. Kislitsyn D.G. Vliyaniye faktorov nakopleniya na ekonomicheskiy rost: empiricheskaya proverka. Voprosy ekonomicheskoy teorii. 2013. P. 46–48.
16. Reynès F. The Cobb-Douglas Function as a Flexible Function: Analyzing the substitution between capital, labor and energy. Sciences PO OFCE Working Paper. 2017. № 12. 33 P.
17. Woetzel J., Madgavkar A., Seong J., Bughin J., Manyika J. Outperformers: High-growth emerging economies and companies that propel them. McKinsey Global Institute (MGI), 2018. 168 P.
18. Shums'ka S.S. Instrument virobничoi funktsii v doslidzhenni ukrayns'koi ekonomiki. Ekonomika ta prognozuvannya. 2007. № 4. P. 104–123.
19. Skripnichenko M.I. Model' rozshirenoi virobничoi funktsii dlya ekonomiki Ukrainy. Biznes-Inform. 2009. № 2 (2). P. 133–137.
20. Vavilova N.V. Modelirovaniye ekonomicheskogo rosta na osnove proizvodstvennih funktsii. Zbirnik naykovykh prats' VNAU. Seriya: Ekonomichni nauki. 2012. № 1 (56). Tom 3. P. 171–174.
21. Havryliuk V.T. Analiz vplyvu investytsii na ekonomichne zrostanniya krainy z vykorystanniam vyrobnychyh funktsii. 2012. № 4 (16). P. 73–78.
22. Ofitsiiniy sait Dergavnogo komitetu statistiki Ukraini. – Regim dostupu: www.amc.gov.ua.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-16>

УДК 65:658.5

Сучасні концепції стратегічного потенціалу промислового підприємства**Аванесова Ніна Едуардівна**доктор економічних наук, професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури**Семенова Ганна Іванівна**старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури**Власенко Дарина Олександрівна**студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури**Avanesova Nina, Semenova Ganna, Vlasenko Darina**
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

Підприємства та керівники, які мислять стратегічно, дивляться вперед і визначають напрям, в якому вони бажають рухатися. Стратегічне управління включає в себе процес розроблення стратегій і управління організацією для успішної її реалізації. Незважаючи на свою впевненість, що бізнес, як і керівники, повинен працювати добре й прямо зараз, щоб добре розвиватися в майбутньому, їх цікавить більш широкий спектр проблем, з якими вони зустрічаються, і загальний напрям, в якому вони повинні рухатися, щоб вирішувати ці проблеми. Воно здійснюється в контексті місії організації, а його фундаментальне завдання полягає у забезпеченні взаємозв'язку місії з основними цілями організації в умовах змінного економічного середовища. Ефективність підприємства є економічною категорією. Під цим поняттям розуміють результативність компанії, яка може виражатися у: зростанні темпів виробництва; зниженні витрат, податкового навантаження; зменшенні кількості викидів у навколишнє середовище; підвищенні продуктивності праці тощо.

Ключові слова: стратегія, концепція, промислове підприємство, управління, потенціал.

Аванесова Н.Е., Семенова А.И., Власенко Д.А. СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятия и руководители, которые мыслят стратегически, смотрят вперед и определяют направление, в котором они хотят двигаться. Стратегическое управление включает в себя процесс разработки стратегий и управления организацией для успешной ее реализации. Несмотря на свою уверенность, что бизнес, как и руководители, должен работать хорошо и прямо сейчас, чтобы хорошо развиваться в будущем, их интересует более широкий спектр проблем, с которыми они встречаются, и общее направление, в котором они должны двигаться, чтобы решать эти проблемы. Оно осуществляется в контексте миссии организации, а его фундаментальная задача заключается в обеспечении взаимосвязи миссии с основными целями организации в условиях переменной экономической среды. Эффективность предприятия является экономической категорией. Под этим понятием понимают результативность компании, которая может выражаться в: росте темпов производства; снижении расходов, налоговой нагрузки; уменьшении количества выбросов в окружающую среду; повышении производительности труда и т. д.

Ключевые слова: стратегия, концепция, промышленное предприятие, управление, потенциал.

Avanesova Nina, Semenova Ganna, Vlasenko Darina. MODERN CONCEPTIONS OF STRATEGIC POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Enterprises and managers who think strategically look ahead and determine the direction in which they want to move. Strategic management includes the process of developing strategies and managing the organization for its successful implementation. Despite his belief that business as well as managers should work well and right now, in order to grow well in the future, they are interested in a wider range of problems they encounter and the general

direction in which they must move in order to solve these problems. It is carried out in the context of the mission of the organization, and its fundamental task is to ensure the relationship of the mission with the main objectives of the organization in a changing economic environment. The efficiency of an enterprise is an economic category. Under this notion understand the effectiveness of the company, which can be expressed in: the growth rate of production; reduction of expenses, tax burden; reduction of emissions into the environment; increase in labor productivity, etc. In practice, strategic management is a symbiosis of intuition and the art of senior management to conduct business to strategic goals; high professionalism and creativity of employees, ensuring the connection of the enterprise with the environment, active involvement of all employees in the realization of the tasks of the enterprise, to find the best ways to achieve its goals. The urgency of the study of strategic directions of increasing the efficiency of an industrial enterprise is determined by the need to develop methodological and methodological tools that are adequate to the goals and specificities of market relations, which ensures the formation and implementation of competitive managerial strategies for improving the efficiency of industrial enterprises. If the management of an enterprise is interested in seeking the best results, it must analyze the information on the state of the external and internal environment. Then it will be clear which of the existing factors should be used for the benefit of future strategic development.

Key words: strategy, concept, industrial enterprise, management, potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поява стратегічного управління в сучасному його розумінні зумовлена змінами умов ведення бізнесу і необхідністю врахування стану та динаміки зовнішнього середовища. Термін «стратегічне управління» («стратегічний менеджмент») став використовуватися на стику 60–70-х років для того, щоб внести відмінності між поточним управлінням на рівні виробництва й управлінням, яке здійснюється на вищому рівні.

Становлення стратегічного менеджменту як самостійної сфери дослідження і управлінської практики пройшло чотири етапи.

1. Бюджетування і контроль (перша чверть ХХ ст.) – передбачає формування системи взаємопов'язаних бюджетів і контроль їх виконання. Вихідна передумова бюджетування – стабільність внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства: технологій, конкуренції, ступеня доступності ресурсів, кваліфікації персоналу.

2. Довгострокове планування (1950–1960 рр.) – ґрунтується на виявленні поточних змін певних економічних показників діяльності підприємства і екстраполяції виявлених тенденцій (трендів) в майбутнє і формуванні на цій основі перспективних планів.

3. Стратегічне планування (кінець 1960-х – початок 1970-х років) – ґрунтується на виявленні трендів не лише економічного розвитку підприємства, а й середовища його існування. Планування з урахуванням існуючих тенденцій у зміні конкурентного оточення спирається на сильні і слабкі сторони організації, сприятливі можливості зовнішнього середовища.

4. Стратегічний менеджмент (середина 1970-х років) – ґрунтується на вивченні змін у зовнішньому середовищі підприємства. На відміну від стратегічного планування стратегічний менеджмент головним завданням уба-

чає формування сприятливого для розвитку підприємства зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для дослідження питання щодо складу чинників зовнішнього середовища та їхнього впливу на ефективність управління підприємством вивчено праці таких авторів, як [9]: Н. Туленков, І.І. Мазур, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге, М.М. Максимцов, А.В. Ігнатієва, М.А. Комаров, Н.І. Кабушкін, П.В. Журавльов, Р.С. Седегов, В.Г. Янчевський, М. Вудкок, Д. Френсіс, Р. Каплан, Д. Нортон, Е. Нілі, К. Адамс.

Аналіз праць зазначених авторів показав, що в управлінській науці сьогодні розглядається багато різноманітних чинників ефективності управління.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Центральне місце в теорії стратегічного управління займає поняття «стратегія». Стратегія підприємства є встановленим набором напрямів діяльності (цілей і способів їх досягнення) для забезпечення максимально ефективного функціонування і розвитку підприємства за рахунок формування та раціонального використання його конкурентних переваг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У процесі еволюції змінювалося розуміння сутності стратегічного управління. Сучасна трактовка його полягає у такому: стратегічне управління – це таке управління підприємством, яке спирається на людський потенціал як на його основу, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни підприємства, що відповідають виклику з боку оточення та дають змогу добиватися конкурентних переваг, що в результаті допомагає підприємству вижити і досягати своєї мети в довгостроковій перспективі [7].

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління передбачає послідовну реалізацію п'яти взаємопов'язаних управлінських процесів (етапів):

1. Аналіз середовища є вихідним процесом, який забезпечує базу для формування місії та цілей підприємства, а також розроблення його стратегії. У межах цього етапу передбачається аналіз: 1) макрооточення; 2) безпосереднього оточення; 3) внутрішнього середовища.

2. Визначення місії та формування системи стратегічних цілей.

3. Розроблення стратегії підприємства для досягнення намічених цілей.

4. Реалізація стратегії.

5. Оцінка і контроль виконання стратегії та коригування її в разі необхідності, яке забезпечує зворотний зв'язок між цілями підприємства та процесом їх досягнення.

Стратегія як елемент процесу стратегічного управління – поняття динамічне і проходить етапи від базової до реальної, що формується з урахуванням додаткових дій як реакція на те, що відбувається [5].

Стратегічне управління інноваційним підприємством слід розглядати в єдності процесу і результату. Етапи стратегічного управління підприємством наведені на рис. 1.

Зазначимо, що пропонувані етапи стратегічного управління якісні й структурні. Основою стратегічного управління є діагностичний аналіз сфер управління, а також включає у себе розроблення стратегічного плану підприємства та цільових комплексних планів.

Стратегічне управління підприємством – процес динамічний, який концептуально можна представити у вигляді схеми на рис. 2.

Особливість схеми полягає у тому, що вона ґрунтується на обліку ринкового механізму, описує сувору послідовність усіх етапів стратегічного управління підприємства: проведення діагностичного аналізу, розроблення прогнозів, планів і багаторівневих стратегій.

На основі системного підходу розроблено модель підприємства (рис. 3).

У цій моделі підприємство розглядається як багаторівнева система, що складається з чотирьох підсистем: управління, управління виробництвом, управління персоналом, управління економікою. Кожна, зі свого боку, складається з функціональних підсистем управління.

Державне підприємство «Харківський автомобільний завод» є структурним підрозділом державного концерну «Укроборонпром» та виконує окремі роботи, які є складовими частинами загального оборонного замовлення. На підприємстві має місце заборгованість із заробітної плати перед працівниками підприємства, державним бюджетом України та державними цільовими фондами.

Відповідно до п. 1 Статуту Державного концерну «Укроборонпром», затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 31 серпня 2011 р. № 993, функції з управління концерном та контроль його діяльності здійснює Кабінет Міністрів України (далі – уповноважений орган управління).

Для вдосконалення державного управління в ОПК України та забезпечення структурної перебудови відповідних галузей промисловості, ефективного їх функціонування і розвитку, відповідно до Указу Президента України «Про заходи щодо підвищення ефективності діяльності оборонно-промислового

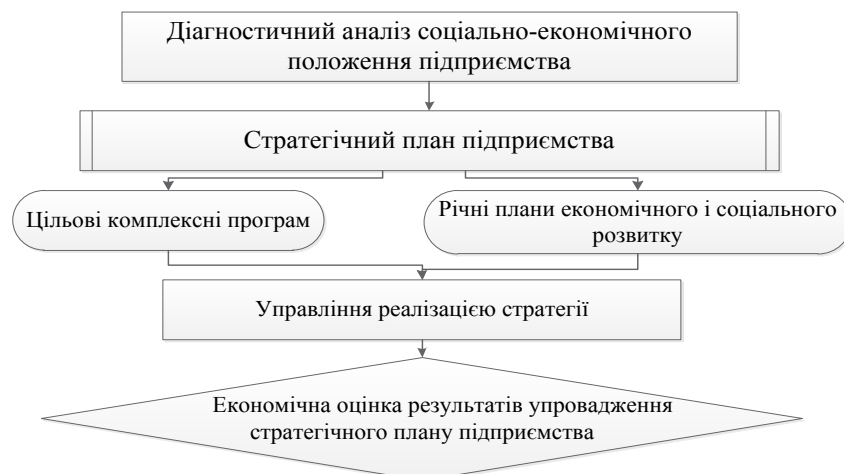


Рис. 1. Етапи стратегічного управління підприємством [1]



Рис. 2. Концептуальна схема стратегічного управління промисловим підприємством [3]



Рис. 3. Складові елементи управління підприємством [1]

комплексу України» [2] та Постанови Кабінету Міністрів України про утворення Державного концерну «Укроборонпром» [2], було створено Державний концерн «Укроборонпром» як об'єднання багатопрофільних підприємств різних галузей оборонної

промисловості України. До складу концерну увійшли 134 державні підприємства, які провадять господарську діяльність у сфері розроблення, виготовлення, реалізації, ремонту, модернізації та утилізації озброєння, військової та спеціальної техніки та боєприпасів і

беруть участь у військово-технічному співробітництві з іноземними державами.

Для забезпечення прийняття оптимальних кваліфікованих рішень за окремими напрямками діяльності в концерні реалізується концепція дивізійної структури управління. Зазначена концепція прийнята з урахуванням сучасних тенденцій теорії та практики менеджменту. Її суть полягає у відокремленні стратегічних і оперативних цілей від вирішення оперативних галузевих завдань.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про утворення Державного концерну «Укроборонпром» від 29 грудня 2010 р. № 1221 визначено, що до його складу увійшло Державне підприємство «Харківський автомобільний завод» [2].

Підприємство створено для виконання державних замовлень концерну «Укроборонпром» (раніше – Міністерством оборони України) з ремонту озброєння та військової техніки, замовлень сторонніх організацій, юридичних та фізичних осіб України та інших держав із ремонту та виготовлення продукції загальнотехнічного призначення тощо.

ДП «ХАРЗ» створено в 1944 р. в м. Харкові (нині – Харківський автомобільний завод (ДП «ХАЗ»)), засновано на державній власності і раніше підпорядковувалося Міністерству оборони України. Завод був створений для масового промислового ремонту гусеничних тягачів, тракторів і двигунів внутрішнього згорання. Продукція, яку випускав завод, призначалася для технічного оснащення армії і народного господарства. У своїй діяльності підприємство активно використовує усі наявні основні засоби.

Організація на верхньому рівні представлена управлінськими підрозділами, на нижньому – виробничими та обслуговувальними дільницями.

У діяльності підприємства можна виділити такі виробничі чинники [1]:

а) виробничі потужності

ДП «ХАЗ» сьогодні має у своєму складі такі основні засоби: дільницю з капітального ремонту гусеничної техніки, дільницю з капітального ремонту двигунів внутрішнього згорання з випробувальною станцією, дільницю відновлення і виготовлення деталей, дільницю з виготовлення дерев'яних виробів. Металорізальне, ковальсько-пресове і ливарне устаткування за класом точності дає змогу виробляти продукцію високої якості. Зараз у виробничому процесі використовується 295 верстатів різ-

ного призначення і 126 вантажопідйомних механізмів.

Виробничі можливості цеху з ремонту двигунів сьогодні не обмежені. Належно обладнана випробувальна станція за повного завантаження може провести випробування 18 двигунів на добу, або 4,5–5 тис. двигунів на рік.

Економічно вигідною і перспективною виявилася заново відкрита дільниця капітального ремонту автомобільних кранів вантажністю до 20 т і автогідропідйомників. За останні три роки на заводі проведено капітальний ремонт понад 50 автомобільних кранів, автогідропідйомників.

Підприємство має у своєму розпорядженні необхідну для забезпечення безперебійної виробничо-господарської діяльності кількість автомобільної техніки;

б) попит продукції та послуг

На ремонт двигунів підприємство має велику кількість замовлень.

Підвищеним попитом у населення користуються побутове лиття: плити пічні, печі опалювальні, колосники, каміни. Серед алюмінієвого лиття – патрубки водяні, корпуси санвузлів, трубки різних діаметрів, замовлення за моделями. Дільниця проводить термообробку всіх видів (відпалювання, загартування).

Сьогодні замовниками заводу є підприємства й організації м. Харкова і Харківської, Сумської, Полтавської, Донецької, Дніпропетровської, Запорізької, Луганської областей, міст Києва, Кременчука, Івано-Франківська, Черкас, Севастополя, Сімферополя, Бердянська, Москви, Саратова, Тюмені [5].

Перед тим як перейти до визначення соціального розвитку підприємства, звернемо увагу на організаційну структуру підприємства. Під терміном «організаційна структура» розуміють упорядковану сукупність служб, відділів, підрозділів та окремих посадових осіб, що знаходяться у взаємозв'язку і співпорядкованості та виконують певні управлінські функції [2].

Також існує основна загальновідома типологія організаційних структур. Кількість і склад типів організаційних структур у різних літературних джерелах коливається від п'яти до тридцяти.

Найчастіше зустрічаються лінійні, функціональні, лінійно-функціональні, дивізійні, матричні структури.

Деяко рідше в окремі типи виділяють лінійно-штабні (або просто штабні), проектні та програмно-цільові.

У сучасних ринкових умовах ускладнення, коливання та постійної зміни зовнішнього середовища набувають поширення мережні організаційні структури управління. Їх поділяють на три групи: внутрішні, стабільні та динамічні мережі.

Внутрішні мережі передбачають застосування всередині організації принципу вільного підприємництва, коли відносини між підрозділами будуються на основі ринкових цін. Окрім того, підрозділи можуть продавати свою продукцію й зовнішнім організаціям. Наприклад, у виробничо-торговельній фірмі виробничий підрозділ пропонує свою продукцію відділам реалізації фірми (за ринковими або наближеними до них цінами) та зовнішнім оптовим покупцям (за ринковими цінами).

Стабільні мережі передбачають передачу частини робіт підрядникам або субпідрядникам, які не є підрозділами певної організації. Наприклад, автомобільна компанія BMW близько 50% своїх сумарних виробничих витрат несе у зв'язку з оплатою послуг зовнішніх підрядників. На своїх же підприємствах вона концентрує зусилля на виконання ключових етапів автомобілебудування. Така форма співпраці надає компанії конкурентні переваги за рахунок вузької спеціалізації її підрядників.

Динамічні мережі набули поширення у деяких видах бізнесу, наприклад, у виробництві електроніки, одягу, видавничій справі тощо. Для досягнення поставлених цілей головна компанія залучає зовнішніх незалежних розробників, виробників, дистриб'юторів, поставальників тощо. Головними конкурентними перевагами такої компанії є пропозиція ринку унікально втілених ідей, швидка реакція на зміни зовнішнього середовища та наявність професійного менеджменту. Динамічні мережі характеризуються досить високим ризиком несанкціонованого використання розроблених ними технологій третіми особами [4].

Підприємство самостійно визначає свою організаційну структуру, встановлює чисельність працівників і штатний розпис.

Підприємство має право створювати філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, погоджуючи питання про розміщення таких підрозділів із відповідними органами місцевого самоврядування в установленому законодавством порядку.

Такі відокремлені підрозділи не мають статусу юридичної особи і діють на основі положення про них, затвердженого підприємством. Підприємства можуть відкривати рахунки в установах банків через свої відокремлені під-

розділи відповідно до закону. Діяльність розташованих на території України відокремлених підрозділів підприємств, що знаходяться за її межами, регулюється Господарським кодексом та іншими законами.

Розглянемо організаційну структуру підприємства ДП ХАЗ (рис. 4).

Отже, на даному підприємстві застосовується лінійно-функціональна організаційна структура управління. Вона є найбільш поширеною на підприємствах, які, зростаючи, переходять від категорії малих до категорії середніх. Така структура базується на розподілі повноважень і відповідальності за функціями управління, а також на прийнятті рішень по вертикалі.

Управління на підприємстві організовується за лінійною схемою, функціональні ж підрозділи апарату управління лише допомагають лінійним керівникам вирішувати поставлені завдання. Лінійні керівники не підпорядковуються керівникам функціональних підрозділів апарату управління;

в) соціальний розвиток

Одночасно з удосконаленням виробництва і нарощуванням його обсягів на підприємстві проводиться постійна робота з поліпшення побуту, створення належних умов для продуктивної й якісної праці, доброго відпочинку;

г) тенденції діяльності

Робітники заводу повністю оволоділи технологією відновлення двигунів ЯМЗ-236, ЯМЗ-238, а у виробництві поставлено на потік виготовлення колісного евакуаційного тягача ТК-5ВМ.

Маючи надійні й економічні в експлуатації двигуни ЯМЗ-23, спеціалісти заводу освоїли переобладнання автомобілів «Урал-375» із карбюраторного на дизельний двигун. Переобладнання виявилось вдалим і модернізована машина «Урал» високо оцінюється спеціалістами-експлуатаційниками.

Державне підприємство – це самостійна господарська одиниця з правами юридичної особи, яка функціонує на основі державної форми власності в різних галузях народного господарства.

Державні органи, що вповноважені здійснювати управління державним підприємством, не мають права втручатися в його господарську діяльність. Вони вирішують питання створення підприємства і визначення мети і напрямку його діяльності, його організації чи ліквідації, а також здійснюють контроль над ефективністю використання та збереження довіреного підприємству майна.

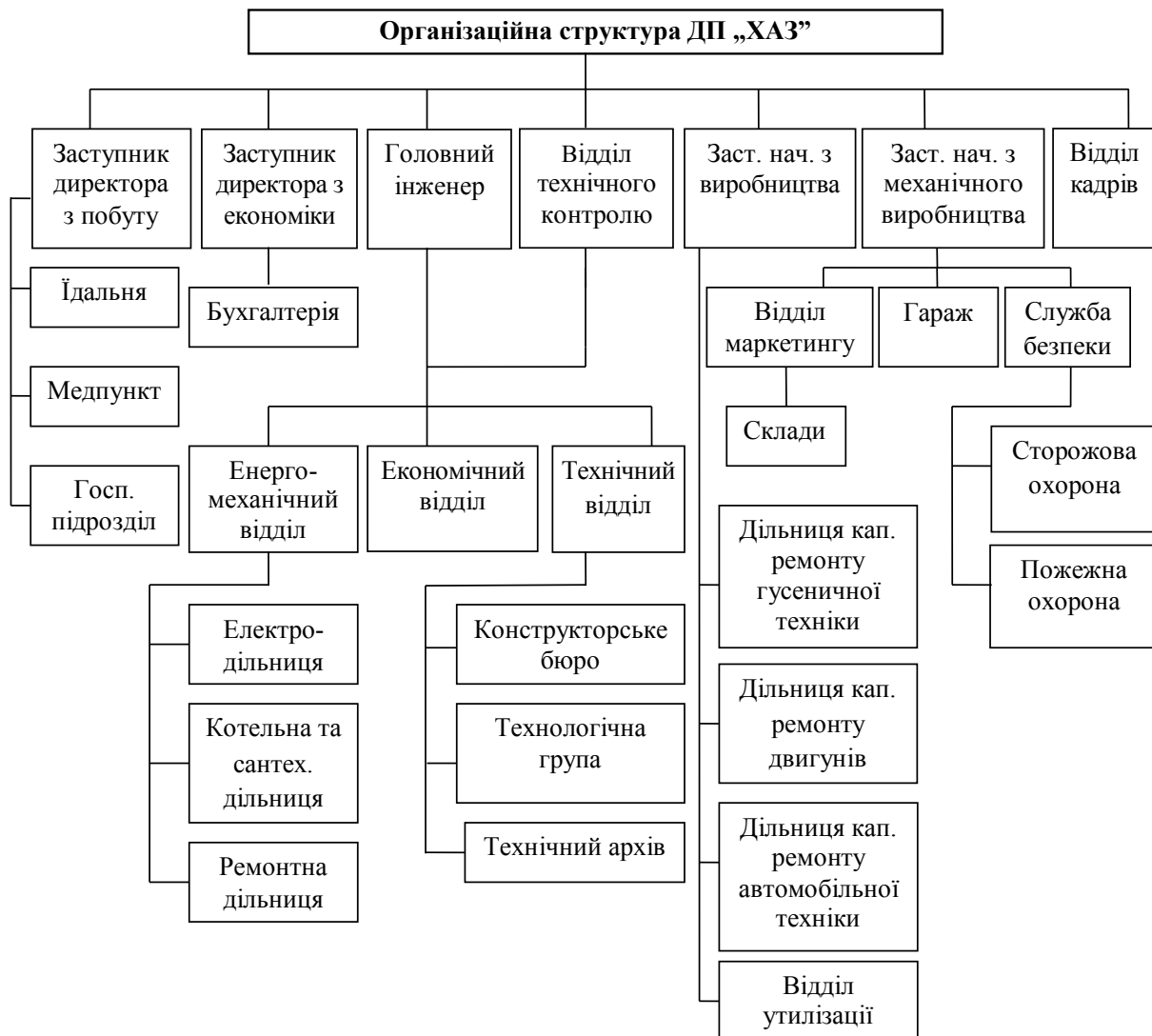


Рис. 4. Організаційна структура підприємства [1]

Державні підприємства поділяються на два види: державне комунальне, засноване на власності адміністративно-територіальних одиниць, і республіканське, засноване на державній власності.

Є також інші типи підприємств, включаючи орендне, що не суперечить законодавчим актам України. Воно має право продавати, передавати, надавати в позику, обмінювати, здавати в оренду тощо засоби виробництва і матеріальні цінності іншим підприємствам, організаціям, громадянам (іноземним також), випускати і реалізовувати цінні папери: акції, облігації та ін.

Керівні функції держава здійснює через установлення підприємствам контрольних цифр, економічних нормативів і лімітів, замовлень на продукцію, укладання контрактів тощо.

У своїй економічній діяльності підприємство повинно керуватися принципами

комерційного розрахунку та самофінансування, забезпечуючи відшкодування поточкових і капітальних витрат виключно за рахунок власних коштів та банківських кредитів. Водночас воно має право самостійно вирішувати питання матеріального стимулювання.

Державне підприємство несе повну відповідальність за свої зобов'язання перед державою та іншими підприємствами, організаціями, установами за дотримання кредитних договорів і розрахункової дисципліни. Підприємство, яке не виконує свої зобов'язання за розрахунками, може бути оголошене банком, що його обслуговує, неплатоспроможним (банкрутом).

Основні напрями діяльності досліджуваного підприємства представлено на рис. 5.

Освоївши ремонт і модернізацію колісного транспорту, завод увійшов до Всеукраїнської



Рис. 5. Основні напрями діяльності підприємства [3]

асоціації «Укрпастрас». У співдружності з іншими підприємствами «ХАЗ» виконав складання декількох міських автобусів великої місткості 52591 «Харків'янин». Ці машини на протязі чотирирічної експлуатації виявили високу надійність, користуються популярністю у мешканців, зокрема за умов посадки і висадки пасажирів.

Розуміючи, що наявність і кількість замовників вирішальною мірою залежить від якості продукції, яку завод випускає, колектив приділяє питанню поліпшення якості постійну увагу і досяг у цій роботі певних позитивних результатів. За період 2000–2013 рр. на якість заводської продукції надійшла лише одна рекламація. За той же час підприємство отримало претензій на якість продукції відповідно 5,7%, 4%, 3,5% і менше 1% від обсягу випущеної продукції, з яких визнано менше половини.

Напрями діяльності визначаються статутними документами, положеннями, чинним законодавством, зокрема Господарським кодексом України.

Можна виокремити такі найбільш важливі завдання діючого підприємства [6]:

- отримання доходу власником підприємства;
- забезпечення споживачів необхідною продукцією підприємства;
- забезпечення всього персоналу підприємства заробітною платою, нормальними умовами праці і можливістю професійного зростання підприємства;

- створення робочих місць для населення, яке проживає в регіоні розміщення підприємства;

- охорона навколишнього середовища: землі, повітряного і водного басейнів;

- недопущення збоїв у роботі підприємства.

Це означає, що воно має зв'язок із зовнішнім середовищем, реалізований за допомогою взаємного обміну різноманітними ресурсами (готовою продукцією, енергією, інформацією, грошовими коштами).

Найпростішу форму моделі взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем можна представити так (рис. 6).

Аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища зводиться не тільки до встановлення чинників, що впливають на діяльність підприємства. Головне завдання полягає у виборі стратегічних цілей і стратегій для забезпечення ефективної роботи підприємства в майбутньому.

Висновки з цього дослідження. Сьогодні немає єдиної думки щодо використання методів аналізу зовнішнього середовища. У ході теоретичних і експериментальних досліджень встановлено, що визначальним чинником у виборі методів аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища є конкретна мета, яку ставили дослідники у своїй роботі.

Зокрема, у стратегічному управлінні аналіз чинників зовнішнього середовища пов'язаний насамперед з уточненням місії і бачення глобальних і базових стратегій. Вирішення

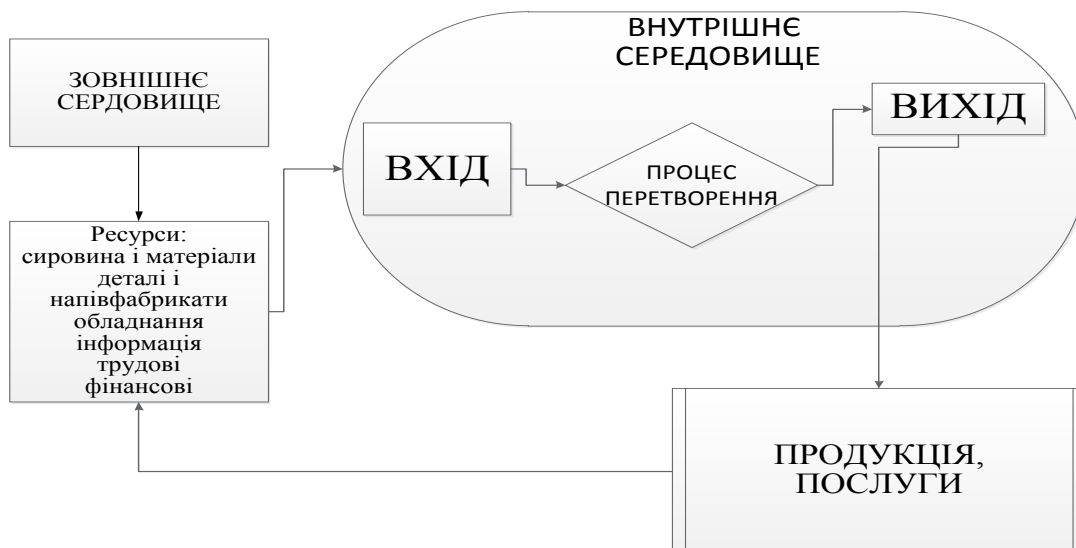


Рис. 6. Взаємозв'язок зовнішнього середовища з процесом перетворення на підприємстві [1]

цих завдань може бути досягнуто на основі використання таких наукових методів, як: діагностичний аналіз; аналіз основних чинників зовнішнього середовища на основі комплексного (соціального, технічного, економічного, політичного, природного) STEP-аналізу; для виявлення можливостей і загроз аналізу сильних і слабких сторін внутрішнього середовища підприємства (SWOT-аналіз); аналіз стратегічного потенціалу, конкурентних переваг, умов бізнесу і привабливості галузі на основі спеціально розробленої номограми з метою виявлення глобальної стратегії для підприємства або базової – для його сфер діяльності.

За оцінками західних експертів, 90% різних невдач пов'язано з некомпетентністю керівництва, його невмінням орієнтуватися в мінливості ринкової обстановки, зловживанням службовим становищем, консерватизмом мислення, що призводить до неефективного

управління підприємством, до прийняття помилкових рішень, втрати позицій на ринку.

Іншими важливими чинниками можливої невдачі підприємства є [8]:

- високі витрати виробництва продукції;
- необґрунтовані системи стратегічного планування;
- набір маркетингових засобів на підприємстві.

Аналіз теорії і практики менеджменту передбачає розгляд чинників внутрішнього середовища в їх розвитку як змінних. Внутрішні змінні – це ситуаційні чинники всередині організації, які переважно є контрольованими і регульованими. Основними змінними внутрішнього середовища організації є: цілі, структура, трудові ресурси, обладнання, матеріальні запаси, технологія, культура організації. Однак змінні фактори слід об'єднувати для виділення тих, якими можна управляти.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аванесова Н.Е. Основні аспекти виробничої діяльності підприємства на прикладі ДП «ХАЗ». *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1 «Економіка»*. 2014. № 3. С. 78–87.
2. Аванесова Н.Е. Оцінка безпекового потенціалу розвитку оборонної промисловості в умовах євроінтеграції. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 9. С. 72–76.
3. Аванесова Н.Е., Марченко О.В. Стратегічне управління підприємством та сучасним містом : монографія. Харків : Щедра садиба, 2015. 195 с.
4. Стратегічне управління : навчальний посібник / В.Л. Дикань та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 272 с.
5. Рудніченко Є.М., Гавловська Н.І. Прийняття стратегічних управлінських рішень щодо формування системи економічної безпеки підприємства із застосуванням математичного апарату теорії ігор. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 2. Т. 1. С. 18–20.

6. Уткіна Ю.М. Методичні підходи до визначення поняття «конкурентостійкість підприємства». *Кримський науковий вісник*. 2015. № 1(14). С. 102–106.
7. Уткіна Ю.М, Тупікова О.Г. Стратегічні напрями підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах господарювання. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 64. 256 с.
8. Hordyenko D.V. Osnovy ekonomycheskoj bezopasnosti hosudarstva. URL : www.csef.ru.
9. Jarugowa A. Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym. Gdańsk : ODDK J& Fijałkowska, 2002. S. 58, 64.
10. Kasiewicz S., Rogowski W., Kiciński M. Kapitał intelektualny – spojrzenie z perspektywy interesariuszy. Krakow : Oficyna Ekonomiczna, 2006. S. 62.
11. Klemperer P., Meyer M. Supply Function Equilibria in Oligopoly under Uncertainty. *Econometrica*. 1989. Vol. 57(6). P. 1243–1277.
12. Kolupaev V.A. Formirovanie koncepcii nacional'noj jekonomicheskoy bezopasnosti v zarubezhnyh stranah. *Belorusskaja jekonomika: analiz, prognoz, regulirovanie. Jekonomicheskij bjulleten' NIJeI Minjekonomiki RB*. 2013. № 12. P. 2–9.

REFERENCES:

1. Avanesova N. E. (2014) Osnovni aspekty vyrobnychoi diialnosti pidpriemstva na prykladi DP «KhAZ» [The main aspects of the production activity of the enterprise at the premises of the State Enterprise "KhAZ"]. Collection of non-formal education. *Unpublished Journal of the Chernihiv State Institute of Economics and Management: Series 1 of the economy*. No. 3. pp. 78-87.
2. Avanesova N. E. (2014) Otsinka bezpekovoho potentsialu rozvytku oboronnoi promyslovosti v umovakh yevrointehratsii [E. Estimation of the security potential of the development of defense industry in the conditions of European integration]. *Non-academic Herald of the Kherson State University: Series Economic Neurosciences*. No. 9. pp. 72-76.
3. Avanesova N.E. (2015) Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom ta suchasnym mistom [Tekst]: monohrafiia [Strategic management of the enterprise and the modern city [Text]: monograph]. N.E. Avanesova O.V. Marchenko – X.: Shchedry Manor. – 195 p.
4. Dykan V.L. (2013) Stratehichne upravlinnia [Tekst]: navch. posib. [Strategic Management [Text]:teach. manual]. VL Dikan, VO Zubenko, O.V. Makovoz, IV Tokmakova, O.V. Shramenko – K.: "Center for Educational Literature". -272 p.
5. Rudnichenko Ye.M., Havlovska N.I. (2015) Pryiniattia stratehichnykh upravlinskykh rishen shchodo formuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva iz zastosuvanniam matematychnoho aparatu teorii ihor [Adoption of strategic management decisions regarding the formation of a system of economic security of an enterprise using the mathematical apparatus of game theory]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic Sciences*. : Scientific Journal. No.2, T.1. pp. 18-20.
6. Utkina Yu.M. (2015) Metodichni pidkhody do vyznachennia poniattia «konkurentostiikist pidpriemstva» [Utkina Yu.M. Methodical approaches to the definition of the concept of "competitiveness of the enterprise"]. *Crimean Scientific Newspaper: Scientific Journal*. No. 1 (14), pp. 102-106.
7. Utkina Yu.M, Tupikova O.H. (2018) Stratehichni napriamky pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv u suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Strategic Directions of Increasing the Efficiency of Enterprises Under Current Conditions of Management]. *Bulletin of the Economy of Transport and Industry*. No. 64. – 256 p.
8. Hordyenko D. V. Osnovy ekonomycheskoj bezopasnosti hosudarstva / Hordyenko D. V. URL: www.csef.ru
9. Jarugowa A. Rachunkowość i zarządzanie kapitałem intelektualnym. Gdańsk : ODDK J& Fijałkowska, 2002. 116 s., c. 58, 64.
10. Kasiewicz S., Rogowski W., Kiciński M. Kapitał intelektualny – spojrzenie z perspektywy interesariuszy. Krakow : Oficyna Ekonomiczna, 2006. 118 s., c. 62.
11. Klemperer P., Meyer M. Supply Function Equilibria in Oligopoly under Uncertainty // *Econometrica*. Vol. 57(6). 1989. P. 1243-1277.
12. Kolupaev V. A. Formirovanie koncepcii nacional'noj jekonomicheskoy bezopasnosti v zarubezhnyh stranah // *Belorusskaja jekonomika: analiz, prognoz, regulirovanie. Jekonomicheskij bjulleten' NIJeI Minjekonomiki RB*. 2013. № 12. P. 2–9.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-17>

УДК 005.52:658.114

Діагностика кризи як основа забезпечення розвитку підприємства

Біловол Раїса Іванівнакандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка**Biloval Raisa**

Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk

У статті розглядаються методологічні підходи до процесу діагностики як основи передбачення кризи і забезпечення перспектив для подальшого розвитку підприємства. Мета діагностики фінансового стану підприємства полягає у проведенні обґрунтованих досліджень та висновків про його стан, яка дасть можливість підприємству вийти з кризового стану та забезпечити його подальший розвиток. Процес діагностики кризи підприємства передбачає такі послідовні етапи: створення інформаційної бази дослідження підприємства; проведення діагностики загрози банкрутства підприємства; прогнозування наслідків ситуації загрози банкрутства підприємства; оцінка потенціалу виживання підприємства для подальшого його розвитку.

Ключові слова: криза, процес діагностики кризи, етапи процесу діагностики кризи, розвиток підприємства.

Біловол Р.И. ДИАГНОСТИКА КРИЗИСА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются подходы к процессу диагностики как основы предвидения кризиса и обеспечения перспектив дальнейшего развития предприятия. Цель диагностики финансового состояния деятельности предприятия состоит в его текущем проведении и на стратегическую перспективу, которая позволит руководству предприятия выйти из состояния кризиса. Процесс диагностики кризиса предусматривает такие последовательные этапы: создание информационной базы исследования; проведение диагностики состояния и угрозы банкротства предприятия; прогнозирование последствий ситуации банкротства предприятия; оценка потенциала выживания предприятия для дальнейшего его развития.

Ключевые слова: кризис, процесс диагностики кризиса, этапы процесса диагностики кризиса, развитие предприятия.

Biloval Raisa. DIAGNOSTIC CRISIS AS BASIS PROVIDING BUSINESS DEVELOPMENT

The article deals with the methodological approaches to the diagnostic process as the basis for predicting the crisis and providing prospects for further development of the enterprise. The purpose of the diagnostics of the financial and economic activity of the enterprise is to establish a substantiated diagnosis of the object of research and conclusions about its condition at the date of completion of research and on the strategic perspective, which will enable the company to exit the crisis situation and increase the efficiency of the company's activities on the market and ensure its further development. The process of diagnosing a company's crisis involves six successive stages: creation of the information base of the research for the diagnostics of the financial and economic state of the enterprise requires the use of a certain set of information of internal and external nature; diagnosis of the crisis situation and the threat of bankruptcy of the enterprise; forecasting the consequences of a bankruptcy situation of an enterprise; research and assessment of the survival potential of the enterprise; summarizing the results of the crisis diagnosis for further development of the enterprise. The task of diagnosis of enterprise should be as follows: grading of financial-economic activity of enterprise under the condition of limited information; evaluation mode of the effective functioning of the enterprise and on this basis-ensuring stability and further development; definition of possible economic dynamics that characterize the development of the enterprise in the short term; evaluation of the effects of management decisions with respect to the further development of the Enterprise.

Key words: crisis, process of crisis diagnostics, stages of the process of diagnostics of the crisis, development of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах господарювання і розвитку конкуренції та виникнення непередбачуваних кризових ситуацій жоден вид діяльності під-

приємства не обходиться без проблем, тому своєчасна діагностика симптомів кризи – перший крок на шляху їх вирішення або локалізації. Необхідність проведення діагностики

підприємства для визначення масштабів і глибини проблеми (кризи) і шляхів виведення підприємства з передкризового стану не викликає сумніву і ставить актуальним усвідомлення керівництвом вітчизняних підприємств питань сутності та необхідності постійного її проведення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Базовими науковими дослідженнями у цьому напрямі є роботи вітчизняних учених: І.О. Бланка, Л.О. Лігоненко, В.О. Василенко, А.М. Скибицького, А.М. Штангрета, О.І. Коплюка, М.В. Тарасюка. Вагомий внесок у дослідження діагностики та вирішення проблем антикризового управління зробили й зарубіжні вчені: О.М. Коротков, І.Т. Балабанов, Г.З. Базаров, Є.П. Жарковська, Г.І. Шепеленко, Л. Карась та ін.

Діагностика повинна визначати ступінь і причини виникнення кризи підприємства, надавати керівництву та фахівцям підприємства, які займаються антикризовим управлінням, економічну й аналітичну інформацію, яка є основою для оцінки можливості, доцільності та передумов виведення підприємства з кризового або передкризового стану і створення основи для забезпечення подальшого розвитку підприємства.

Варто зазначити, що проведення діагностики фахівцями служби (відділу) антикризового управління економічного стану господарської діяльності підприємства повинна базуватися на загальноприйнятих принципах управління, найважливішими серед яких є: системність, своєчасність, достовірність, обґрунтованість, науковість та ефективність.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета проведення діагностики фінансово-господарської діяльності підприємства полягає у встановленні обґрунтованої діагностики об'єкта досліджень та висновків про його стан на дату завершення досліджень і на стратегічну перспективу, яка дасть можливість підприємству вийти з кризового стану та підвищити ефективність діяльності підприємства на ринку і забезпечити його подальший розвиток.

Завдання діагностики підприємства повинні полягати в:

оцінці стану фінансово-господарської діяльності підприємства за умови обмеженої інформації;

оцінці режиму ефективного функціонування підприємства і на цій основі забезпечення стабільності роботи і подальшого його розвитку;

визначенні можливих варіантів економічної динаміки, які характеризують розвиток підприємства в найближчій перспективі;

оцінці наслідків управлінських рішень з огляду на подальший розвиток підприємства [2, с. 79–80].

Виклад основного матеріалу дослідження. Для системного й обґрунтованого проведення процесу діагностики фінансово-господарського стану на підприємстві нами пропонується логічна схема його проведення з визначенням завдань на кожному етапі процесу проведення проведення діагностичного дослідження, яких доцільно дотримуватися керівництву та відповідальним фахівцям підприємства щодо його проведення (рис. 1).

Перший етап. Створення інформаційної бази дослідження. Проведення діагностики фінансово-господарського стану підприємства потребує використання певної сукупності інформації внутрішнього і зовнішнього характеру стосовно результатів та перспектив подальшого розвитку підприємства. Якісна інформаційна база досліджень є вагомим чинником, оскільки зумовлює повноту і достовірність інформації, вибір методів дослідження, точність діагностичного висновку.

Інформаційну базу діагностики кризових явищ доцільно розподілити на внутрішню і зовнішню.

Джерелами внутрішньої інформації повинна бути фінансова звітність підприємства, первинна бухгалтерська й оперативна інформація щодо фінансових зобов'язань підприємства, його дебіторів, наявних товарно-матеріальних запасів та інших ліквідних цінностей, джерел отримання доходів, складу поточних витрат.

Метою накопичення зовнішньої інформації є проведення моніторингу зовнішнього середовища підприємства як кон'юнктура ринків: споживчого, товарних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів; державне регулювання бізнесу; податкова політика держави. Зовнішня інформація дає можливість визначити загальний напрям розвитку ситуації, сучасний стан та подальші перспективи діяльності підприємства [3, с. 211].

Другий етап. Діагностика кризового стану і загрози банкрутства підприємства. Визначення глибини кризового стану підприємства та рівня загрози виникнення ситуації банкрутства має визнаватися як комплексне діагностичне дослідження, яке пропонується здійснювати в такому порядку: визначення ознак глибини кризи і експрес-діагностика загрози

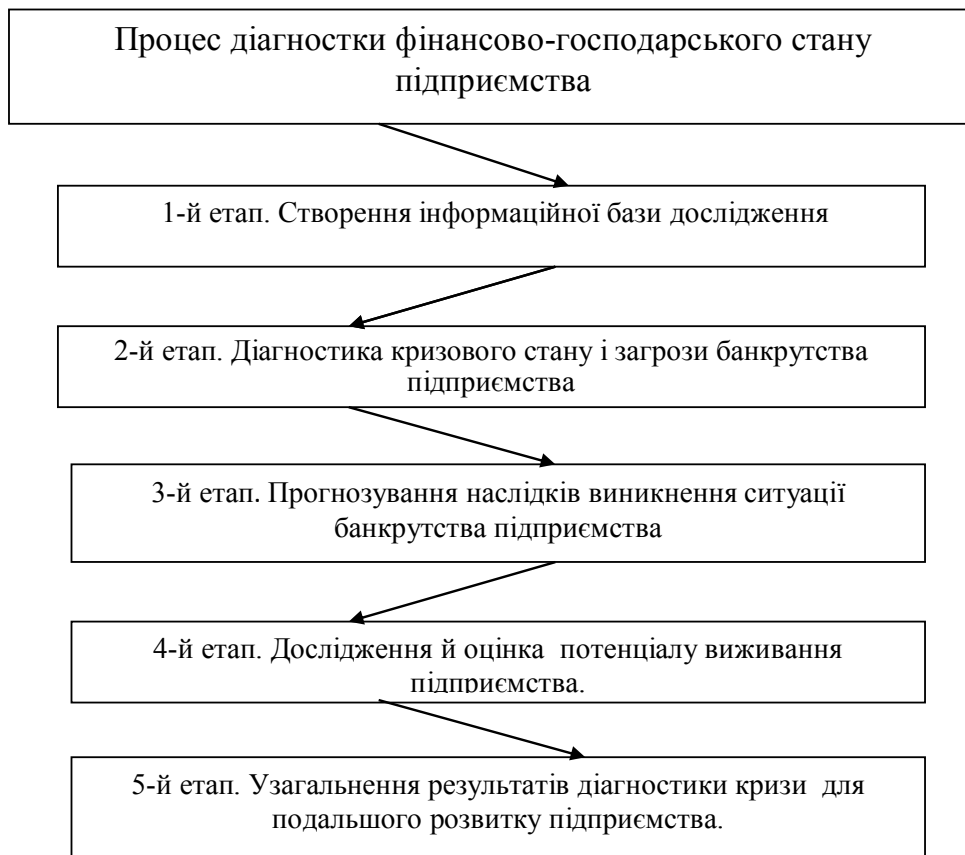


Рис. 1. Процес діагностики фінансово-господарського стану підприємства

банкрутства підприємства. На цьому етапі роботи на базі публічної звітності підприємства із застосуванням спеціальних прийомів аналізу виявляються зовнішні ознаки наявності кризового стану підприємства.

Об'єктом дослідження в ході проведення експрес-аналізу повинні бути:

- наявність збитків за результатами господарсько-фінансової діяльності підприємства та їх розміри порівняно з власним капіталом;
- наявність кредитів і позик банку;
- обсяги і динаміка дебіторської заборгованості підприємства;
- обсяг наднормативних запасів матеріальних оборотних активів;
- наявність кредиторської заборгованості перед бюджетом;
- негативна динаміка показників фінансового стану, платоспроможності і фінансової стійкості підприємства.

Якщо результати загального аналізу фінансового стану сигналізують про наявність негативних явищ і проблем у діяльності підприємства, то варто перейти до наступного етапу роботи, у ході якого проводиться поглиблений аналіз кризових явищ підприємства. Якщо

ситуація фінансового стану визнається нормальною, то процес діагностики кризового стану підприємства можна вважати закінченим [1, с. 82–83].

Фундаментальний (поглиблений) аналіз кризових явищ та загрози банкрутства підприємства. Метою проведення цього етапу діагностики є підтвердження і поглиблення висновку щодо фінансового стану підприємства та загрози його банкрутства. Для проведення цієї роботи повинен використовуватися спеціальний інструментарій, зокрема оцінка динамічної платоспроможності й грошових потоків підприємства, розроблення прогнозів і ймовірних сценаріїв подальшого розвитку підприємства; дослідження основних чинників виникнення та поглиблення кризового стану підприємства.

Визначення переліку кризових чинників та оцінка впливу кожного з них на виникнення і поглиблення кризи можуть бути проведені експертним шляхом на підставі побудови логічних ланцюгів впливу економічних явищ або на базі імітаційного моделювання. Наслідком цього етапу роботи повинен стати перелік найбільш негативних і позитивних

чинників зовнішнього і внутрішнього характеру. Перевага зовнішніх кризових чинників, які неможливо ліквідувати силами підприємства, підвищує загрозу поглиблення кризи та настання ймовірності ситуації банкрутства підприємства.

Третій етап. Прогнозування наслідків виникнення ситуації банкрутства підприємства. Основним завданнями цього етапу повинна бути оцінка достовірності і можливих наслідків поглиблення кризи до її останньої фази – банкрутства підприємства. Прогнозування наслідків подальшого поглиблення кризи до фази банкрутства підприємства потребує проведення оцінки вартості підприємства та його активів.

Метою діагностики ситуації банкрутства має бути кількісна оцінка ринкової й ліквідаційної вартості майна підприємства і прогнозування ліквідаційної маси, тобто обсягу грошових коштів, які можуть бути використані для платежів за зовнішніми зобов'язаннями. Під час проведення оцінки слід урахувати такі аспекти:

збитковість, наявність боргів підприємства, терміновість продажу, яка зумовлює необхідність пошуку і розроблення специфічного практичного інструментарію;

проведення поглибленого аналізу фінансових зобов'язань підприємства перед постачальниками, банківськими установами, постачальниками, споживачами, персоналом;

здійснення оцінки реальної вартості зовнішніх зобов'язань є необхідною передумовою для визначення вартості чистих активів, визначення їхніх якісних характеристик та причин виникнення, характеру взаємин із суб'єктом боргу, майнового забезпечення, терміновості, можливості визначити ймовірність виникнення ситуації банкрутства за ініціативою кредитора;

перспективна оцінка фінансових наслідків виникнення ситуації банкрутства. Виникнення кризової ситуації не завжди вигідне кредиторам підприємства, оскільки ліквідаційної маси може бути недостатньо для повного розрахунку за всіма зобов'язаннями підприємства. Для цього доцільно визначити певні кількісні параметри задоволення їхніх економічних інтересів, а саме рівень задоволення зобов'язань перед кредиторами та обсяг їхніх утрат у результаті судового рішення проблеми боргів.

Наслідки виникнення ситуації банкрутства слід оцінювати з огляду на економічні інтереси власників (власника) підприємства. За від'ємного значення чистих активів або за їх недостатності вони можуть утратити не лише напрацьований капітал, а й інвестиційні вне-

ски в статутний фонд підприємства. Кількісні параметри наслідків повинні оцінюватися за допомогою розробленої системи оціночних показників, які мають не тільки діагностичне значення, а й є необхідним підґрунтям для вибору антикризових рішень щодо виведення підприємства зі стану кризи.

Четвертий етап – дослідження й оцінка потенціалу виживання підприємства. Це принципово новий напрям діагностики реалізує розширення сфери діагностики і включення в її склад дослідження передумов подолання кризи, її виживання і подальший розвиток підприємства. Цю роботу пропонується здійснювати на підставі розроблених показників оцінки потенціалу виживання, тобто сукупності внутрішніх і зовнішніх передумов даної можливості.

Оцінка потенціалу виживання підприємства потребує проведення таких досліджень:

оцінка ресурсних передумов виживання підприємства, під якими пропонується розуміти сукупність ресурсів, якими володіє підприємство й які можуть забезпечити виведення підприємства зі стану кризи;

оцінка можливостей розвитку підприємства і підвищення його конкурентного статусу, метою якого є оцінка можливості зростання основних показників господарсько-фінансової діяльності та генерування позитивних грошових потоків в обсягах, достатніх для самофінансування розвитку підприємства і виконання зовнішніх зобов'язань (залучених коштів для розвитку окремих видів діяльності підприємства [3, с. 310–311];

дослідження стану чинників зовнішнього середовища та її сприятливості для виходу підприємства зі стану кризи. Проведення аналізу впливу зовнішнього середовища на стан функціонування підприємства у цілому і стан його фінансів зокрема, розроблення можливих прогнозів подальшого розвитку ринкової ситуації варто розглядати як невід'ємний складник діагностики кризи.

П'ятий етап – узагальнення результатів діагностики кризи розвитку підприємства. Проведення діагностики має завершуватися формуванням загального висновку у звіті, в якому узагальнюються результати проведеної роботи.

Загальний звіт за результатами діагностики конкретного підприємства повинен мати всі отримані результати дослідження, а саме: характер прояву кризових явищ та їхній вплив на діяльність підприємства;

вірогідність виникнення ситуації банкрутства та її часові параметри;

ступінь кризи та масштаби її прояву;
причини і чинники, які зумовили виникнення кризи чи кризової ситуації, сприятимуть керівництву підприємства вийти зі стану кризи;

прогноз щодо стану впливу чинників зовнішнього середовища та ринкової ситуації;

наявність передумов для виживання і подолання кризових явищ за рахунок мобілізації внутрішніх ресурсів, можливі негативні наслідки розвитку кризових явищ для економічних інтересів власників, кредиторів, персоналу підприємства [4, с. 160–163].

Висновки з цього дослідження. Таким чином, запропонований до впровадження процес діагностики кризи підприємства дасть можливість керівництву і провідним фахівцям чітко структурувати процес дослідження, виділити завдання й об'єкти окремих етапів діагностики, надати провідним фахівцям та керівництву підприємства об'єктивну і повну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень та формування програми необхідних антикризових заходів із метою ліквідації кризи та забезпечення стабілізації і подальшого розвитку підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б. Антикризисное управление : учебник ; 7-е изд., испр. и доп. Москва : Омега-Л, 2011. 467 с.
2. Карась Л. Управленческая диагностика – основа совершенствования менеджмента предприятия. *Проблемы теории и практики управления*. 2012. № 7. С. 78–83.
3. Лігоненко Л.О., Тарасюк М.В., Хіленко О.О. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник. Київ : Київ. нац. торгов.-екон. ун-т, 2005. 377 с.
4. Штангер А.М., Копилюк О.І. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник. Київ, 2007. 335 с.

REFERENCES:

1. Zharkovskaia E.P., Brodskiy B.E., Brodskiy Y.B. Antykryzysnoe upravlenye : uchebnyk ; 7-e yzd., uspr. y dop. Moskva : Omega-L, 2011. 467 s.
2. Karas L. Upravlencheskaia dyahnostyka – osnova sovershenstvovanyia menedzhmenta predpriyatya. *Problemy teoryy i praktyku upravlenyia*. 2012. № 7. S. 78–83.
3. Lihonenko L.O., Tarasiuk M.V., Khilenko O.O. Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom : navchalnyi posibnyk. Kyiv : Kyiv. nats. torhov.-ekon. un-t, 2005. 377 s.
4. Shtanher A.M., Kopyliuk O.I. Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom : navchalnyi posibnyk. Kyiv, 2007. 335 s.

Методический подход к формированию и инвестиционному обеспечению оптимального портфеля инновационных проектов промышленных предприятий

Болдовская Екатерина Петровна

кандидат экономических наук, доцент кафедры учета,
налогообложения и международных экономических отношений
Харьковского национального автомобильно-дорожного университета

Boldovska Kateryna

Kharkiv National Automobile and Highway University

Статья посвящена разработке методического подхода к формированию и инвестиционному обеспечению оптимального портфеля инновационных проектов предприятия. Обоснованы теоретико-инструментальные процедуры процесса разработки и принятия решений относительно объектной направленности инвестиционно-инновационной деятельности промышленного предприятия. Выполнена экономическая постановка и обоснование оптимизационной задачи, которая должна решаться в рамках заключительного этапа данного процесса. Синтезирована экономико-математическая модель формирования оптимального портфеля инновационных проектов предприятия, в которой в качестве критерия оптимизации предложен показатель полезности ожидаемого эффекта инвестирования сформированного портфеля, выраженного наиболее вероятной величиной чистой приведенной стоимости включенных в него альтернатив (инновационных проектов), определяемой при помощи стохастического моделирования их эффективности.

Ключевые слова: оптимальный портфель, инновационный проект, инвестиционное обеспечение, полезность, толерантность риска, инвестиционный и инновационный менеджмент, процесс принятия решений, инструментарий управления, экономико-математическая модель.

Болдовська К.П. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ Й ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена розробленню методичного підходу до формування й інвестиційного забезпечення оптимального портфеля інноваційних проєктів підприємства. Обґрунтовано теоретично-інструментальні процедури процесу розроблення і прийняття рішень щодо об'єктної спрямованості інвестиційно-інноваційної діяльності промислового підприємства. Здійснено економічну постановку й обґрунтування оптимізаційного завдання, яке має вирішуватися в межах заключного етапу цього процесу. Синтезовано економіко-математичну модель формування оптимального портфеля інноваційних проєктів підприємства, в якій як критерій оптимізації запропоновано показник корисності очікуваного ефекту інвестування сформованого портфеля, вираженого найбільш імовірною величиною чистої приведеної вартості включених до нього альтернатив (інноваційних проєктів), яка визначається за допомогою стохастичного моделювання їхньої ефективності.

Ключові слова: оптимальний портфель, інноваційний проєкт, інвестиційне забезпечення, корисність, толерантність ризику, інвестиційний та інноваційний менеджмент, процес прийняття рішень, інструментарій управління, економіко-математична модель.

Boldovska Kateryna. THE METHODOICAL APPROACH TO FORMATION AND INVESTMENT PROVIDING THE INDUSTRIAL ENTERPRISES' INNOVATIVE PROJECTS OPTIMAL PORTFOLIO

The methodical approach to formation and investment providing an optimal portfolio of industrial enterprises' innovative projects is developed in the article. In order to achieve the target goal, the following tasks have been solved: the process of developing and making decisions regarding the object directivity of investment and innovation activities has been improved; the economic and mathematical model for the formation of an optimal enterprise's innovative projects portfolio is developed. The theoretical and instrumental procedures of the process of developing and making decisions regarding the formation of an optimal enterprise's innovative projects portfolio are grounded. This process is represented by the progressive removing along the chain "a portfolio of innovative proposals – a portfolio of innovative alternatives – a portfolio of enterprise's innovative projects" with a gradual narrowing and optimization of the each of its links structure. The economic statement and the solution of the optimization task have been fulfilled, it should be solved within the framework of the final link of the named process of developing and making decisions. A corresponding economic-mathematical model is synthesized in the form of a mathematical programming problem of non-linear type with Boolean variables. An index of the expected effect utility of investing the formed portfolio is proposed as an optimization

criterion. The expected effect expressed by the most probable amount of the net present value of the investment alternatives included in it, determined by stochastic modeling of their effectiveness. It will allow economic actors to make scientifically sound decisions regarding the composition of the portfolio on the basis of consideration of the preference of investment result (effect), taking into account not only its absolute value, but also the investor's risk tolerance. The developed model allows to form an optimal innovative projects portfolio with the time optimization of its implementation, reflected in the calendar investment plan, and in coordination with the available resources of the enterprise.

Key words: optimal portfolio, innovative project, investment support, utility, risk tolerance, investment and innovation management, decision-making process, management tools, economic-mathematical model.

Постановка проблемы в общем виде.

В условиях глобальной нестабильности современной рыночной среды с присущими ей неопределенностью, разнонаправленностью и динамичностью экономических преобразований, ресурсным дефицитом и другими неблагоприятными факторами влияния на результативность функционирования экономических субъектов существенно возрастает потребность в применении научно обоснованных методов управления всеми сферами хозяйствования, в том числе и такой важной для обеспечения динамичного роста и развития его составляющей, как инновационная деятельность, и в частности ее инвестиционным обеспечением. В свою очередь, непременная составляющая эффективности последнего – принятие обоснованных управленческих решений по выбору объектов капиталовложений, осуществляемое на основе решения задач оптимального распределения инвестиционных ресурсов, – требует широкого применения адекватных экономико-математических методов и моделей, обуславливая повышение роли и значения совершенствования и развития научно-методического инструментария подготовки и принятия инвестиционных решений. Итак, стратегическое значение, которое имеют активизация инновационной деятельности и оптимизация ее направлений для модернизации производственного потенциала, расширенного воспроизводства и обеспечения конкурентоспособности в национальном и глобальном экономическом пространстве, указывает на необходимость продолжения теоретико-прикладных исследований проблемы повышения эффективности управления инвестиционным обеспечением инновационной деятельности, подтверждает их актуальность и определяет научно-практическое значение.

Анализ последних исследований и публикаций. Решением проблем в сфере исследования, совершенствования и разработки теоретическо-методического и организационно-экономического обеспечения управления инновационными процессами,

инвестирования инновационной деятельности на промышленных предприятиях занимаются ученые С.Н. Ильяшенко [1], В.В. Стадник [2], М.В. Шарко [3], Е.А. Беловодская [4], Н.Е. Рогоза, К.Ю. Вергал [5], Я. Измайлов [6], С.В. Терехова [7] и другие.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Однако изучение и анализ современных научных разработок в данной сфере указывает на объективную необходимость в продолжении и всестороннем углублении исследований для дальнейшей доработки и совершенствования отдельных теоретико-методических положений как в научном, так и в организационно-практическом аспектах. В частности, дальнейшего развития требует научно-методический инструментарий подготовки и принятия инвестиционных решений с учетом не только ожидаемой величины дохода от вкладываемых в инновационные проекты инвестиций, но и его полезности для конкретного инвестора, учитывая степень его толерантности к риску, связанному с инновационной деятельностью.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Целью исследования является развитие научно-методического обеспечения и организационно-экономического инструментария инновационно-инвестиционного менеджмента промышленного предприятия, в частности разработка методического подхода к инвестиционному обеспечению инновационной деятельности за счет теоретического обоснования и разработки схемы процесса принятия оптимальных решений относительно объектной направленности инвестиционно-инновационной деятельности и формализации модели формирования эффективного портфеля инновационных проектов предприятия с использованием оптимизационных процедур методов математического программирования.

Изложение основного материала исследования. Ограниченность возможностей хозяйствующего субъекта по одновременному финансовому обеспечению инвестирования всех привлекательных для него инновационных проектов предопреде-

ляет необходимость разработки и принятия эффективных управленческих решений относительно оптимального распределения имеющихся ресурсов между потенциальными объектами вложения капитала.

Известно, что уровень эффективности инвестиционной деятельности во многом определяется возможностями преодоления неопределенности, обусловленной существенной вариацией различных параметров множества факторов не только внутренней, но и внешней среды участников инвестиционного процесса. При привлечении иностранного капитала в процесс реализации инновационных проектов степень этой неопределенности еще более возрастает. В таких условиях повышение уровня объективности и обоснованности инвестиционных решений требует, в частности, применения адекватных экономико-математических методов и моделей, поскольку последние дают возможность выявлять и оценивать закономерности и тенденции развития исследуемых объектов и систем, моделировать влияние различных факторов на их поведение, прогнозировать последствия, формулировать адекватные выводы для использования полученных результатов в управленческой деятельности. Это позволит внести элементы детерминированности в осуществление инновационной деятельности, повысить уровень эффективности использования инвестиционных ресурсов и уменьшить уровень связанного с этим риска.

Принимая во внимание сложность управления инновационно-инвестиционной деятельностью, связанную, в частности, с необходимостью учета множества экзогенных и эндогенных факторов, достаточно важным, на наш взгляд, является обоснование последовательности и содержания этапов процесса разработки и принятия решений по формированию оптимального портфеля инновационных проектов предприятия и последующего финансирования их реализации, в том числе с привлечением иностранного инвестора. На основе обобщения существующих разработок в области теоретико-организационного обеспечения инвестиционного и инновационного менеджмента [1, 3, 4, 6, 7] можно сделать вывод о недостаточной научной и прикладной проработке указанной проблемы. В связи с этим нами обоснована схема процесса разработки и принятия решений по формированию оптимального портфеля инновационных проектов предприятия за счет определения и упорядочения составля-

ющих его теоретико-инструментальных процедур, реализация которых обеспечит оптимальность решений на каждом этапе. Так, названный процесс предлагается представить в виде последовательного продвижения вдоль цепи «портфель инновационных предложений – портфель инновационных альтернатив – портфель инновационных проектов предприятия» с постепенным сужением и оптимизацией структуры каждого из ее звеньев. Иными словами, среди доступных предприятию инновационных предложений путем многокритериального отбора выделяется множество привлекательных и соответствующих его ресурсно-технологическому потенциалу предложений, которые после углубленного анализа эффективности в случае удовлетворительных его результатов включаются в портфель инновационных альтернатив. Определенная комбинация последних с использованием предложенного ниже инструментария оптимизации в свою очередь превращается в портфель инновационных проектов предприятия.

Отличительной чертой предлагаемого подхода выступает логика взаимодействия системы инновационно-инвестиционного менеджмента с подсистемой принятия управленческих решений, заключающаяся в следующем. Система инновационно-инвестиционного менеджмента передает подсистеме принятия решений информационную и методическую базу (в частности, цель, показатели потенциальных инновационных предложений, критериальную базу отбора, систему ограничений и т.п.), на основе которой подсистемой принятия решения с применением соответствующего аналитического инструментария вырабатываются рекомендации относительно формирования оптимального портфеля инновационных проектов [8]. Оптимальным при этом определяем такой портфель, который обеспечивает максимальную ожидаемую полезность инвестиций в него для определенного уровня толерантности риска.

Таким образом, принцип научной обоснованности подхода к инвестиционному обеспечению инновационной деятельности субъекта хозяйствования требует наличия адекватного методического обеспечения процесса разработки и принятия инвестиционных решений, в том числе экономико-математического инструментария оптимизации портфеля инновационных проектов предприятия.

Проблематика разработки экономико-математических моделей портфельной опти-

мизации не является новой, но предлагаемые в научной литературе методические подходы касаются преимущественно финансовых инвестиций, формальное применение которых к формированию эффективного портфеля инновационных проектов является невозможным из-за ряда отличий между этими объектами вложения капитала. Кроме того, разработка оптимальных решений относительно объектной направленности инвестирования усложнена случайным характером величин, являющихся оценками его эффективности, из-за вариации детерминант последней под влиянием ряда стохастических факторов.

В связи с этим для повышения степени достоверности прогнозных оценок во время проведения углубленного анализа инвестиционно привлекательных инновационных предложений в рамках соответствующего этапа процесса разработки и принятия решений по формированию оптимального портфеля инновационных проектов предприятия предлагается использовать разработанную на основе метода Монте-Карло имитационную модель эффективности проекта [9]. Эта модель позволит лицу, принимающему решение, получать наиболее вероятные значения основных показателей эффективности, обеспечивая тем самым информационную основу для реализации оптимизационной процедуры при формировании окончательного варианта решения относительно состава портфеля инновационных проектов.

Анализ сущности экономической задачи формирования оптимальной структуры портфеля инновационных проектов предприятия, которая относится к классу экстремальных задач распределения ресурсов среди множества альтернатив путем многокритериальной оптимизации набора последних, указывает на целесообразность ее решения на основе использования методов математического программирования.

Общеизвестно, что целью любого инвестора при формировании портфеля является максимизация прибыли с минимальным риском [10], то есть возникает задача многокритериальной оптимизации, усложняющая синтез экономико-математической модели. Поэтому, обосновывая критерий оптимальности (при этом учитывая, что платежи, выраженные в денежном эквиваленте, не всегда отражают предпочтительность результата, ожидаемого к получению в случае принятия того или иного решения), считаем целесообразным в качестве такового использо-

вать полезность результата инвестирования, выраженного ожидаемой величиной чистого приведенного дохода от реализации инновационного проекта. Это делает возможным одновременный учет в одном показателе как абсолютного эффекта проекта, так и отношения инвестора к риску, связанного с его получением. Учитывая предположение экономической теории относительно несклонности абсолютного большинства людей к риску [11], рекомендуется в качестве аналитического выражения целевой функции, которая формализует предложенный критерий, принять экспоненциальную зависимость.

В результате экономической постановки и обоснования оптимизационной задачи, которая должна решаться в процессе разработки и принятия решений по формированию оптимального портфеля инновационных проектов предприятия, синтезирована соответствующая экономико-математическая модель в виде задачи математического программирования нелинейного типа с булевыми переменными, целевая функция которой имеет вид [12]:

$$y = f(x) = \sum_{i=1}^n u_i = \sum_{i=1}^n \left(1 - e^{-\frac{\sum_{t=1}^{T-t+1} E(NPV_i) \cdot x_{it}}{\tau}} \right) \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$x_{it} \in X,$$

где u_i – полезность результата, который ожидается получить в случае реализации i -й инвестиционной альтернативы (инновационного проекта);

$E(NPV_i)$ – математическое ожидание величины чистого дохода, приведенного к началу жизненного цикла i -й альтернативы, ден. ед.;

x_{it} – логическая переменная, отражающая факт выбора для реализации i -й альтернативы в момент времени t ;

r – ставка дисконтирования, учитывающая стоимость денег во времени, доли ед.;

τ – уровень толерантности риска инвестора (определяется по методу детерминированного эквивалента), ден. ед.;

n – количество альтернатив (объектов) инвестирования, ед.;

i – номер альтернативы инвестирования;

$[1, T]$ – горизонт планирования, периоды;

t – номер отдельного момента времени;

T_i – жизненный цикл i -й альтернативы инвестирования, периоды;

X – множество допустимых решений.

Ограничения модели подробно изложены в [8] и касаются, в частности, соблюдения

требований относительно полного покрытия инвестиционных потребностей во временном разрезе при непревышении бюджета, структуры и средневзвешенной стоимости инвестиционного капитала, совместимости и взаимосвязи инвестиционных альтернатив, а также логики построения инвестиционного процесса (например, ограничение относительно реализации каждой i -й альтернативы в случае ее выбора не более одного раза и в пределах горизонта планирования).

Предложенная модель относится к классу задач математического программирования нелинейного типа с булевыми переменными; нахождение ее оптимального решения является делом математической техники и осуществляется, как правило, с использованием соответствующих пакетов прикладных программ.

Использование предложенной схемы процесса разработки и принятия инвестиционных решений и синтезированной экономико-математической модели формирования оптимального портфеля инновационных проектов будет способствовать повышению эффективности управления инновационной деятельностью предприятия в целом за счет создания согласованной программы ее инвестиционного обеспечения.

Выводы из данного исследования. Итак, в работе предложено перспективное решение важной научно-практической задачи развития методического обеспечения и организационно-экономического инструментария инновационно-инвестиционного менеджмента промышленного предприятия за счет представления схемы процесса разработки и принятия оптимальных решений по формированию и финансированию эффективного портфеля инновационных проектов и формализации соответствующей оптимизационной модели.

В соответствии с разработанным методическим подходом к формированию оптимального портфеля инновационных проектов на основе синтезированной экономико-математической модели предлагается в качестве оптимизационного критерия использовать полезность ожидаемого эффекта их инвестирования, выраженного наиболее вероятной величиной чистой приведенной стоимости инвестиционных альтернатив, определяемой путем стохастического моделирования их эффективности. Это позволит субъектам инвестирования принимать научно обоснованные решения относительно состава порт-

феля на основе учета в одном показателе как абсолютного эффекта от реализации инновационных проектов, так и степени толерантности риска, связанного с его получением. Использование построенной модели будет обеспечивать рациональное распределение и использование инвестиционных ресурсов предприятия, направляемых на реализацию данных проектов, способствуя повышению эффективности управления инвестиционным обеспечением инновационной деятельности предприятия в целом.

Разработанная модель позволит формировать оптимальный портфель инновационных проектов предприятия при временной оптимизации его реализации, воплощенной в календарном плане инвестирования, и согласовании с имеющимися ресурсными возможностями предприятия; определять структуру инвестиционного капитала для каждого временного периода горизонта планирования, причем такую, чтобы средняя за этот период средневзвешенная его стоимость не превышала установленной инвестором величины, а также учитывать динамичность инвестирования и временную стоимость денег, полезность инвестиционных альтернатив и изменение их эффективности во времени из-за отсрочки реализации, изменение объема инвестиционных ресурсов в будущих периодах под влиянием перераспределения неиспользованного в предыдущих периодах капитала и реинвестирования доходов, генерируемых ранее внедренными проектами, степень взаимосвязи и совместимости отдельных проектов, различную продолжительность жизненного цикла проектов и регламентированность периода их внедрения.

Разработанные рекомендации могут использоваться в хозяйственной практике промышленных предприятий, в том числе и предприятий-реципиентов иностранного капитала, составляя методический инструментарий эффективного управления их инновационной деятельностью и способствуя повышению обоснованности процесса принятия решений.

Таким образом, предложенные в работе положения и методические разработки дополняют существующий организационно-экономический инструментарий инновационно-инвестиционного менеджмента промышленных предприятий, обеспечивая научно обоснованное управление инвестиционным обеспечением их инновационной деятельности и повышение ее эффективности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Innovative management : theoretical, methodical, and applied grounds / S. M. Illiashenko (eds.). 1st edition. Prague : Prague Institute for Qualification Enhancement, 2018. 296 p.
2. Функціональні стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств : монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. В.В. Стадник. Хмельницький : ХНУ, 2016. 446 с.
3. Управління економічними процесами та інноваційний розвиток промислових підприємств в умовах динамічних змін зовнішнього середовища : колективна монографія / за заг. ред. Шарко М. В. Херсон : ПП Вишемирський В.С., 2017. 265 с.
4. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком : монографія / за заг. ред. О.А. Біловодської. Суми : Університетська книга, 2012. 432 с.
5. Рогоза М.Є., Вергал К.Ю. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми: монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 136 с.
6. Izmaylov Y. Formation of Theoretical Fundamentals and Strategy of Investment-Innovative Economic Development at Macro and Micro Level in Globalization Context. *Scientific Journal of Polonia University*. 2017. № 20(1). PP. 24–31.
7. Теребова С.В. Механизмы повышения инновационной активности промышленных предприятий: проблемы разработки и внедрения : монография. Вологда: ФГБУН ИСЭРТ РАН, 2017. 300 с.
8. Покатаєва К.П. Управління інвестиційним портфелем підприємства на основі використання економіко-математичних методів. *Економіка: проблеми теорії та практики* : зб. наук. праць. Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. Вип. 233, Т. IV. С. 877–888.
9. Покатаєва К.П. Інвестиційна діяльність підприємств у глобальному середовищі: методичний інструментарій управління : монографія. Харків : ХНАДУ, 2009. 168 с.
10. Шарп У., Александер Г., Джеффри Б. Инвестиции / пер. с англ. 5-е изд. Москва: ИНФРА-М, 2009. 1028 с.
11. Економічна теорія : підручник / В.Д. Лагутін та ін. ; за заг. ред. В.Д. Лагутіна. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 608 с.
12. Покатаєва К. П. Управління інвестиційною діяльністю підприємств машинобудування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2008. 20 с.

REFERENCES:

1. Illiashenko S.M. (ed.) (2018) Innovative management: theoretical, methodical, and applied grounds. 1st edition. Prague: Prague Institute for Qualification Enhancement.
2. Stadnyk V.V. (ed.) (2016) *Funktsionalni stratehii innovatsiinoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv* [Functional strategy of innovative development of industrial enterprises]. Khmelnytskyi: KhNU. (in Ukrainian).
3. Sharko M.V. (ed.) (2017) *Upravlinnia ekonomichnymy protsesamy ta innovatsiinyi rozvytok promyslovykh pidpriemstv v umovakh dynamichnykh zmin zovnishnoho seredovyschcha* [Management of economic processes and innovative development of industrial enterprises under conditions of dynamic changes of the external environment]. Kherson: PP Vyshemyrskiy V.S. (in Ukrainian).
4. Bilovodska O.A. (ed.) (2012) *Mekhanizm stratehichnoho upravlinnia innovatsiinyim rozvytkom* [Mechanism of strategic management of innovation development]. Sumy: Universytetska knyha. (in Ukrainian).
5. Rohoza M.Ye., Verhal K.Yu. (2011) *Stratehichni innovatsiinyi rozvytok pidpriemstv: modeli ta mekhanizmy* [Strategic innovation development of enterprises: models and mechanisms]. Poltava: RVV PUET. (in Ukrainian).
6. Izmaylov Y. (2017) Formation of Theoretical Fundamentals and Strategy of Investment-Innovative Economic Development at Macro and Micro Level in Globalization Context. *Scientific Journal of Polonia University*, no 20(1), pp. 24–31.
7. Terebova S.V. (2017) *Mekhanizmy povysheniya innovatsionnoy aktivnosti promyshlennykh predpriyatiy: problemy razrabotki i vnedreniya* [Mechanisms to increase the innovation activity of industrial enterprises: problems of development and implementation]. Vologda: FGBUN ISERT RAN. (in Russian).
8. Pokataieva K.P. (2007) *Upravlinnia investytsiynym portfelem pidpriemstva na osnovi vykorystannia ekonomiko-matematychnykh metodiv* [Management of the enterprise's investment portfolio on the basis of using of economic and mathematical methods]. *Economics: problems of theory and practice*, vol. 4, no 233, pp. 877–888.
9. Pokataieva K.P. (2009) *Investytsiina diialnist pidpriemstv u hlobalnomu seredovyschchi: metodychni instrumentarii upravlinnia* [Investment activity of enterprises in the global environment: methodical tools of management]. Kharkiv: KhNADU. (in Ukrainian).
10. Sharp U., Aleksander G., Dzheffri B. (2009) *Investitsii* [Investments]. Moscow: INFRA-M. (in Russian).
11. Lahutin V.D. (ed.) (2017) *Ekonomichna teoriia* [Economic theory]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t. (in Ukrainian).
12. Pokataieva K.P. (2008) *Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu pidpriemstv mashynobuduvannia* [Management of machine-building enterprises' investment activity] (PhD Thesis), Kharkiv, National Technical University "Kharkiv Polytechnical Institute".

Діагностика та структуризація інтеграційних процесів туристичних підприємств

Босовська Мирослава Великсівна

доктор економічних наук, професор кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету

Ведмідь Надія Іванівна

доктор економічних наук,
декан факультету ресторанно-готельного та туристичного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету

Кулик Марія Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу
Київського національного торговельно-економічного університету

Bosovska Myroslava, Vedmid Nadiia, Kulyk Mariia

Kyiv National University of Trade and Economics

Стаття присвячена питанням діагностики та структурування інтеграційних процесів туристичних підприємств. За результатами оцінювання інтеграційних тенденцій туристичних підприємств з урахуванням параметрів їхньої діяльності (динаміка збуту туристичного продукту, його структура, частка ринку, обсяг надходжень, рівень інтегрування та взаємодії підприємств) запропоновано національний туристичний ринок розглядати як дворівневу систему формування та реалізації туристичного продукту. Верхній рівень формують мультипрофільні транснаціональні формати взаємодії підприємств; нижній рівень – це туристичні оператори та агенти, які співпрацюють із зарубіжними ринками через мережу посередницьких організацій. За результатами декомпонування та реконфігурації суб'єктів туристичної діяльності на основі рівнів, різновидів, інтенсивності та специфіки розвитку інтеграційної взаємодії виокремлено 10 моделей інтеграційної взаємодії підприємств, які згруповано у розрізі континуумів. Визначено напрями стратегічного розвитку зазначених континуумів підприємств у контексті інтеграційної взаємодії.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційний процес, інтеграційна взаємодія, інтеграційний розвиток, туризм, туристичне підприємство.

Bosovskaya M.V., Vedmid N.I., Kulyk M.V. ДИАГНОСТИКА И СТРУКТУРИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена вопросам диагностики и структурирования интеграционных процессов туристических предприятий. На основе результатов оценки интеграционных тенденций туристических предприятий с учетом параметров их деятельности (динамика сбыта туристического продукта, его структура, доля рынка, объем поступлений, уровень интеграции и взаимодействия предприятий) предложено национальный туристический рынок рассматривать как двухуровневую систему формирования и реализации туристического продукта. Верхний уровень представлен мультипрофильными транснациональными форматами взаимодействия предприятий; нижний уровень – это туристические операторы и агенты, которые сотрудничают с зарубежными рынками через сеть посреднических организаций. По результатам декомпонирования и реконфигурации субъектов туристической деятельности на основе уровней, разновидностей, интенсивности и специфики развития интеграционного взаимодействия с учетом экономических параметров операционной деятельности выделены 10 моделей интеграционного взаимодействия предприятий, которые сгруппированы в разрезе континуумов. Определены направления стратегического развития указанных континуумов предприятий в контексте интеграционного взаимодействия.

Ключевые слова: интеграция, интеграционный процесс, интеграционное взаимодействие, интеграционное развитие, туризм, туристическое предприятие.

Bosovska Myroslava, Vedmid Nadiia, Kulyk Mariia. TOURIST ENTERPRISES' INTEGRATION PROCESSES DIAGNOSTICS AND STRUCTURING

The article deals with the theoretical understanding of the necessity of the development of integration processes at different hierarchical levels of the tourist system of Ukraine. It is connected with globalization of their tendencies and internationalization of business, strengthening of competition, activation of transformational changes in the

Ukrainian economic sphere according the direction of tourist enterprises' integration and the search for new perspectives and vectors of interaction development and efforts and resources consolidation. This made it possible to conclude on the need for a constructive scientific rethinking of the varieties of integration processes. The article is devoted to questions of diagnostics and structuring of tourist enterprises' integration processes. The results of the evaluation of tourist enterprises' integration tendencies are taking into account their parameters (sales dynamics of tourism product, its structure, market share, volume of revenues, level of integration and interaction of enterprises), allowed to state that the national tourism market has a two-tier system of formation and realization of tourist product. The upper level forms multidisciplinary transnational forms of interaction between enterprises and sales of tourism products. The lower level is tourism operators and agents who cooperate with overseas markets through the intermediary organizations network. According to the results of the decomposition and reconfiguration of tourism activity subjects on the basis of levels, varieties, intensity and specificity of the development of integration interaction, taking into account the economic parameters of operational activity, 10 models of enterprises' integration, which are grouped in the context of distinguished parts. The directions of strategic development of these parts of enterprises in the context of integration interaction, which are aimed at ensuring the uniqueness of the tourist product, use of market opportunities taking into account the peculiarities of the industry development and the principles of integration, which are determined. The research confirmed that in order to further develop the methodological tools for diagnosing integration processes are necessary to carry out a comprehensive analysis of their effectiveness.

Key words: integration, integration process, integration integration, integration development, tourism, tourism enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нові економічні феномени, що враховують виклики економіки і розвитку суспільства та виявляються у складному перетині відносин зближення, співробітництва, партнерства, економічної та соціальної взаємодії; зростанні пріоритетності масштабу бізнесу, становленні нових типів економічних суб'єктів, потребують структурно-динамічного дослідження у сфері туризму з метою конструктивного наукового переосмислення та теоретичного обґрунтування розвитку суб'єктів туристичної діяльності на основі інтеграції.

За результатами аналізу динаміки кількості організацій у найбільших об'єднаннях світу протягом останніх 20 років встановлено, що розвиток як національного, так і міжнародного туристичного бізнесу характеризується укрупненням провідних суб'єктів, що відбувається переважно шляхом активізації таких процесів інтеграції, як злиття, поглинання, консолідація, стратегічне партнерство та кооперація; розвитку сучасних форм управління інтегрованими формуваннями – укладання франчайзингових контрактів, контрактів на управління, договорів оренди, лізингу, концесії; встановлення та підтримки моделей партнерської взаємодії, формування стратегічних альянсів тощо [1; с. 302].

Вирішення стратегічних завдань щодо активізації розвитку підприємств туристичної галузі зумовлює актуальність досліджень щодо управління інтеграційними процесами, зокрема діагностики їхніх форм та типів, особливостей їхнього формування у сфері туризму та структуризації стратегічних напря-

мів їхнього подальшого розвитку. Це дасть змогу створити передумови для забезпечення результативності діяльності, консолідації управлінських зусиль суб'єктів туристичного бізнесу для створення високоякісного туристичного продукту як на зарубіжному, так і на внутрішньому туристичному ринку. Це зумовлює актуальність статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми. Теоретичні, методологічні та праксеологічні аспекти ідентифікації інтеграційних процесів знаходяться у фокусі досліджень зарубіжних та вітчизняних науковців. Вирішення питань формалізації інтеграційних відносин займалися такі науковці, як Д. Кемпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Х'юстон [2] – за механізмами та джерелами зростання розміру компаній; R. Chase, N. Aquilano, R. Jacobs [3; с. 49] – за рівнями (межами розвитку) інтеграційного процесу; О. Уільямсон [4] – за орієнтацією на «ядро» бізнесу; А. Пилипенко [5] – за спрямованістю зв'язків між учасниками; Є. Ленський [8] – за стратегічною взаємозалежністю учасників тощо. Зазначеними науковцями не сформовано комплексного підходу до діагностики та структуризації інтеграційних процесів підприємств, не здійснено його галузевої імплементації у галузі туризму.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Більшість авторів розподіляють інтеграційні утворення за однією, найбільш значущою та пріоритетною з позиції автора, ознакою (односторонній підхід), при цьому не здійснюють діагностику особливостей розвитку інтеграційних процесів у розрізі кожного різновиду та не розробляють пріо-

ритетів їхньої реалізації. Для систематизації інтеграційних процесів потребують декомпонування та реконфігурації суб'єкти туристичної діяльності у розрізі рівнів, різновидів, інтенсивності та специфіки розвитку інтеграційної взаємодії. Це дасть змогу досягнути методологічної усталеності результативної реалізації процесів інтеграційної взаємодії підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Неусталеність у позначенні розмаїття інтеграційних процесів суб'єктів туристичної діяльності, методична невизначеність їхнього формування, неузгодженість таксономічних підходів та параметрів до їх ідентифікації дають змогу дійти висновку про наявність нагальної потреби діагностики та ідентифікації інтеграційних утворень.

Мета статті – сформулювати систему ідентифікації інтеграційних процесів туристичних підприємств, що в подальшому дасть змогу визначати їхню спорідненість за комплексом іманентних ознак та розробляти перспективи їхнього подальшого розвитку.

Завдання статті: здійснити декомпонування та реконфігурацію суб'єктів туристичної діяльності; структурувати інтеграційні процеси в туризмі; провести діагностику розвитку суб'єктів туристичної діяльності за кожним із виокремлених континуумів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світові інтеграційні тенденції та глобалізаційні процеси характерні як для світового ринку готельних послуг, так і для туристичного ринку України. Так, наприкінці 1990-х років в Україні з'явилися туристичні інтегровані утворення різних форм і типів.

Результати оцінювання інтеграційних тенденцій у діяльності туристичних підприємств, динаміка збуту туристичного продукту, його структура, частка ринку, обсяг надходжень, рівень інтегрування та взаємодії підприємств свідчать, що національний туристичний ринок має дворівневу систему формування та реалізації туристичного продукту. Верхній рівень представлений мультипрофільними транснаціональними форматами взаємодії підприємств та збуту туристичного продукту. Нижній рівень – це туристичні оператори та агенти, які співпрацюють із зарубіжними ринками через мережу посередницьких організацій. Декомпонування та реконфігурація суб'єктів туристичної діяльності на основі рівнів, різновидів, інтенсивності та специфіки розвитку інтеграційної взаємодії з урахуванням економічних параметрів операційної діяльності (частка

ринку, обсяг діяльності, специфіка туристичної пропозиції) (рис. 1) дали змогу сформулювати матрицю, у межах якої виокремлено 10 континуумів розвитку інтеграційних процесів туристичних підприємств. Визначено, що найбільшу частку в обсязі туристичного продукту (через власну збутову мережу та залучених агентів) мають транснаціональні багатогалузеві компанії (континуум А), їхня частка у загальному обсязі наданих туристичних послуг становить 26,94%, а в обсязі загальної кількості суб'єктів туристичної діяльності – 6,54%.

Особливістю діяльності суб'єктів зазначеного континууму є поєднання матеріальних і нематеріальних активів груп компаній у найбільш високорентабельних галузях економіки з глобальним географічним охопленням ринків, для яких характерним є одночасне здійснення всіх видів інтеграції (горизонтальної, вертикальної, конгломератної, паралельної та кругової).

Розвиток транснаціональних корпорацій на національному ринку характеризується розширенням галузей, сфер і географічних масштабів діяльності, посиленням їхніх позицій на ринках, злиттям із провідними національними суб'єктами господарювання, поглинанням невеликих компаній. Аналіз діяльності великих національних універсальних туристичних операторів із розгалуженою системою територіально відокремлених підрозділів, філій, дочірніх компаній, представництв (континуум С) дав змогу визначити їхню частку на ринку туристичних послуг України – 14,66% реалізованої туристичної пропозиції; в обсязі суб'єктів туристичної діяльності – 10,28%.

Встановлено, що багатопрофільні національні оператори (континуум В) визначають характер туристичної пропозиції та мають розгалужену систему формування та збуту туристичних продуктів на інтеграційних засадах (пряма співпраця з міжнародними перевізниками, міжнародними операторами, готелями, туристичними агентствами; наявність власних та залучених регіональних представництв), що дало змогу дійти висновку про їхню важливу роль на ринку туристичних послуг. В умовах пошуку унікальних конкурентних переваг у туристичному бізнесі важливим чинником визначено спеціалізацію підприємств, що дає можливість туристичним операторам спрямувати зусилля на створення спеціалізованого туристичного продукту з урахуванням принципу індивідуалізації туристичних потреб, орієнтувати

Формат підприємств залежно від масштабу діяльності (розміру)								
Формат «Великі підприємства»								
Масштаб взаємодії	Широкий масштаб інтеграційної взаємодії	Континуум А «Транснаціональні багатогалузеві концерни» <i>(багатопрофільні інтегровані організації, що ведуть діяльність у туристичній сфері (туризм і пов'язані галузі) та інших логістично не пов'язаних галузях у багатьох країнах світу)</i>			Формат «Багатопрофільні транснаціональні підприємства»	Формат спеціалізацією		
		Кількість підприємств	7					
		У % до загальної кількості	6,54%					
		У % до обсягу діяльності	26,94%					
		Континуум В «Консолідовані туристичні компанії» <i>(великі туристичні оператори масового ринку, що мають зарубіжні представництва у деяких країнах світу (за провідними напрямками), власні (орендовані) готелі (номери), транспорт (місця), мережу власних та залучених до співпраці агентств)</i>			Формат «Багатопрофільні інтегровані підприємства у галузі туризму»			
		Кількість підприємств	8					
		У % до загальної кількості	7,47%					
		У % до обсягу діяльності	21, 86%					
				Формат «Великі підприємства»	Формат «Середні підприємства»		Формат «Малі підприємства»	
		Масштаб взаємодії	Помірний масштаб інтеграційної взаємодії	Континуум С «Великі універсальні туристичні оператори» <i>(великі універсальні туристичні оператори (масового ринку) з розгалуженою мережею власних та залучених агентів)</i>			Континуум D «Середні універсальні туристичні оператори» <i>(універсальні туристичні оператори (масового ринку) із середньою за розміром мережею власних та (або) залучених агентів)</i>	
Кількість підприємств	11			Кількість підприємств	11			
У % до загальної кількості	10,28%			У % до загальної кількості	10,28%			
У % до обсягу діяльності	14,66%			% до обсягу діяльності	3,22			

Рис. 1. Декомпонування та реконфігурація суб'єктів туристичної діяльності

діяльність на визначений контингент споживачів або туристичний напрям та здобути лідерство у певному секторі діяль-

ності. Частка інтегрованих вузькопрофільних (спеціалізованих) підприємств у загальному обсязі задоволеного туристичного

Масштаб взаємодії	Помірний масштаб інтеграційної взаємодії	Континуум G «Великі туристичні мережі» (туристичні оператори, що мають розгалужену мережу агентів на умовах франчайзингу та можуть мати власних агентів)		Континуум F «Середні туристичні мережі» (туристичні оператори, що мають незначну кількість агентів, які працюють на умовах франчайзингу)				Формат «Туристична мережа»		
		Кількість підприємств	9	Кількість підприємств	10	Кількість підприємств	24			
		У % до загальної кількості	8,41%	У % до загальної кількості	9,35%	У % до загальної кількості	22,42%			
		У % до обсягу діяльності	18,61	У % до обсягу діяльності	3,02%	У % до обсягу діяльності	6,45%			
		Континуум H «Великі спеціалізовані підприємства» (великі туристичні оператори, що спеціалізуються на певному виді продукту (ринку, споживачів тощо та мають розгалужену мережу збуту через агентів)		Континуум K «Середні спеціалізовані підприємства» (туристичні оператори, що спеціалізуються на певному виді продукту (ринку, споживачів тощо та мають середню за розміром мережу збуту)		Континуум Z «Малі спеціалізовані підприємства» (невеликі вузькопрофільні оператори, що мають кілька територіально розрізнених підрозділів)				Формат «Спеціалізовані інтегровані підприємства»
		Кількість підприємств	6	Кількість підприємств	4	Кількість підприємств	17			
		У % до загальної кількості	5,61%	У % до загальної кількості	3,73%	У % до загальної кількості	15,9%			
		У % до обсягу діяльності	2,42	У % до обсягу діяльності	0,97	У % до обсягу діяльності	2,38			
		Формат підприємства залежно від спеціалізації								

попиту – 5,77%, а в кількості суб'єктів туристичної діяльності – 25,24%.

Інтегровані суб'єкти господарювання – це великі національні універсальні туристичні оператори з розгалуженою системою територіально відокремлених підрозділів, філій, дочірніх компаній, представництв (Континуум С). Їхня частка на ринку туристичних послуг України – 14,66% реалізованої туристичної пропозиції; в обсязі суб'єктів туристичної діяльності – 10,28%.

Важливого значення на ринку туристичних послуг набувають середні (континуум D – універсальні туристичні оператори (масового ринку) із середньою за розміром мережею власних та (або) залучених агентів) та малі (континуум E – багатопрофільні оператори з кількома відокремленими структурними підрозділами) за масштабом діяльності інтегровані універсальні туристичні підприємства.

В обсязі реалізованого туристичного продукту частка підприємств континууму D – 3,2%,

в їх кількості на ринку – 10,28%. У кількісному складі суб'єктів туристичної діяльності найбільша частка припадає на підприємства континууму Е – понад 22,4% загального обсягу учасників туристичного ринку. Однак вони створюють лише 6,45% туристичного продукту.

Тенденції укрупнення бізнесу з одночасним скороченням життєвого циклу туристичного продукту і зростанням невизначеності та турбулентності зовнішнього середовища визначають проблеми управління інтегрованими універсальними туристичними операторами. Найбільш динамічними та активно зростаючими інтегрованими структурами у світі є франчайзингові. В Україні зазначена форма інтеграційних відносин перебуває на етапі формування.

Дослідження франчайзингового способу розвитку підприємницької діяльності, переваг та можливостей франчайзингової системи має високий ступінь актуальності як у теоретичному, так і у практичному аспекті. Адже відомо, що нездатність витримувати конкуренцію – основний фактор припинення діяльності підприємницьких організацій. За даними Міжнародної організації франчайзингу, частка франчайзингових компаній у загальній кількості збанкрутілих підприємств у світі у період перших трьох років їхнього існування становить менше 10%. Водночас у міжнародній практиці у перші три роки після створення припиняють своє функціонування приблизно 90% компаній [6]. Це означає, що суб'єкти бізнесу, які характеризуються динамічним та ефективним розвитком, мають власне індивідуальне підприємницьке середовище, потенційно можуть бути франчайзерами, тобто запропонувати участь у партнерському розвитку бізнесу горизонтального формату. В умовах пошуку унікальних конкурентних переваг у туристичному бізнесі важливим чинником визначено спеціалізацію підприємства. Її врахування як протидія уніфікації дає можливість туристичним операторам спрямувати зусилля на створення спеціалізованого туристичного продукту з урахуванням принципу індивідуалізації туристичних потреб, орієнтувати діяльність на визначений контингент споживачів або туристичний напрям та здобути лідерство у певному секторі діяльності. Новітньою тенденцією розвитку зазначеного сегменту підприємств є їх зростання шляхом інтегрування. Частка інтегрованих вузькопрофільних (спеціалізованих) підприємств у структурі суб'єктів туристичної діяльності характеризу-

ється збільшенням. Так, у загальному обсязі задоволеного туристичного попиту їхня частка – 5,77%, а в кількості суб'єктів туристичної діяльності – 25,24%. У структурі туристичного ринку на підприємства континууму Н (великі туристичні оператори, що спеціалізуються на певному виді продукту (ринку, споживача тощо) та мають розгалужену мережу збуту (власні та (або) залучені агенти) припадає 5,61% загального обсягу туристичних підприємств та 242% кількості обслуговуваних туристів. На підприємства континуумів К (середні за масштабом діяльності вузькопрофільні підприємства) та Z (малі спеціалізовані туристичні підприємства) відповідно припадає 3,73% та 15,9% кількості суб'єктів туристичної діяльності та 0,97% та 2,38% – туристичного ринку.

Інтеграційні тенденції активно розвиваються на міжнародному ринку готельного господарства. За даними World Economic Forum [7], яка щорічно складає рейтинг організацій у туристичному бізнесі, лише у готельному господарстві у 2017 р. на міжнародному ринку функціонувало 465 міжнародних готельних компаній та понад 300 міжнародних готельних мереж. Як свідчить міжнародна статистика, 70% готельних номерів у США належать мережам, тоді як у Європі та Азії значно менше – 25% та 15% відповідно. До складу найбільших 200 мереж світу входить 43 000 готелів та 5,5 млн номерів; на 10 найбільших мереж, які очолюють цей рейтинг, припадає 74% готелів та 71% номерів.

У готельному бізнесі України розвиток інтеграційних процесів розпочався з відкриттям таких національних готельних мереж, як «Прем'єр Готелі», «Акколд Готелі», «Компас Готелі», які працюють під управлінням готельного оператора «Прем'єр Інтернешнл»; «7 днів», що знаходиться під управлінням компанії Clubhouse Group Holdings; мережі Reikartz Hospitality Group, яка об'єднує 4 бренди (Reikartz Hotels & Resorts, «Раціотель», «Віта Парк», Optima Hotel), знаходиться під управлінням оператора Reikartz Hotel Management та Royal Hospitality Group [8–10].

Міжнародні готельні мережі в Україні представлені 17 мережами (брендами) під управлінням 12 міжнародних готельних операторів, серед яких: Riksos Group (Туреччина), Rezidor Hotel Group (Бельгія), Hyatt Hotels Corporation (США), Inter Continental Hotels Group (Англія), Accor (Франція), Wyndham Hotel Group (США), Best Western International (США), Starwood Hotel Group (США), Fairmont Raffles Hotels

International (Канада), Hilton Hotels Corporation та St. Sophia Homes (США), Marriott Hotels International Ltd, Heliopark Group (Росія) [7; 11–12]. Отже, інтеграційні тенденції активно розвиваються на ринку готельних послуг України.

Отже, розвиток інтегрованих формувань у готельному господарстві України відбувається більш помірними темпами. Водночас зростання кількості операторів та ступеня охоплення ними національного готельного ринку дає змогу дійти висновку про привабливість та перспективність інтеграційних форм організації бізнесу для всіх учасників (оператори, інвестори, споживачі готельного продукту, держава).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Основною детермінантою прискореного розвитку туризму в умовах глобалізації визначено інтеграційні процеси на різних рівнях економічної системи, які спрямовані на створення туристичної інфраструктури, консолідацію туристичного ринку, розвиток туристичного-рекреаційного та ресурсного потенціалу, формування ефективної системи обслуговування туристичних потоків, консолідованого розроблення та реалізації туристичних продуктів.

З метою оцінки інтеграційних тенденцій у діяльності туристичних підприємств сформовано матрицю, яка дала змогу здійснити декомпонування та конфігурацію суб'єктів

туристичної діяльності на основі рівнів, різновидів, інтенсивності та специфіки розвитку інтеграційної взаємодії з урахуванням економічних параметрів операційної діяльності підприємств (частка ринку, обсяг діяльності, специфіка туристичної пропозиції). За результатами безпосереднього обстеження 107 туристичних підприємств виокремлено 10 моделей інтеграційної взаємодії підприємств, які згруповано у розрізі континуумів. Визначено напрями стратегічного розвитку зазначених континуумів підприємств у контексті інтеграційної взаємодії, які спрямовані на забезпечення унікальності туристичного продукту, використання ринкових можливостей з урахуванням особливостей розвитку галузі та принципів інтеграції. Дослідженням підтверджено, що з метою встановлення ринкової рівноваги необхідним форматом розвитку цих суб'єктів є стратегічне партнерство, мережева взаємодія, та консолідація у межах кластерних систем та публічно-приватного партнерства.

Комплексний аналіз ефективності розвитку зазначених інтеграційних процесів потребує подальших досліджень, пов'язаних з організацією діяльності та системи управління інтегрованими утвореннями (внутрішні процеси) та взаємодії інтегрованих утворень між собою, з іншими учасниками ринку – партнерами, конкурентами (вертикальні та горизонтальні зв'язки); з органами влади та громадськими організаціями (зовнішні процеси).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі / М. Босовська. Київ: КНТЕУ, 2015. 832 с.
2. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент / Д. Кэмпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон. Москва: ООО «Издательство проспект», 2003. 336 с.
3. Chase, R.B., Aquilano, N. and Jacobs, R. (2013). Operations Management for Competitive Advantage Journal of Supply Chain Management, 2002, Volume 38, Issue 2, p. 49–57.
4. Williamson, Oliver E. (1996). Industrial Organization. USA: Elgar Pub.
5. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку / А.А. Пилипенко. Харків: ВД «Інжек», 2007. 380 с.
6. Состояние рынка. Офіційний сайт Асоціації франчайзингу України. URL: <http://www.franchising.org.ua>.
7. World Economic Forum (2017), The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. Paving the way for a more sustainable and inclusive future, Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf
8. Готельна мережа «7 Днів». Офіційний сайт. URL: <http://7dniv.ua/>
9. Готельна мережа «Прем'єр Готелі». Офіційний сайт. URL: <http://www.premier-hotels.com.ua/>
10. Готельна мережа Reikartz Hospitality Group. Офіційний сайт. URL: <http://reikartz.com/ru/hotels>
11. World Tourism Organization (2017) Tourism Highlights. Available at: http://wto/WTO_highlights_2017.pdf
12. World travel & tourism council (2017), Travel & Tourism economic impact Ukraine 2017. Available at: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2017/ukraine2017.pdf>

REFERENCES:

1. Bosovska, M. V. (2015), *Integracijni procesy v turyzmi* [Integration processes in tourism], KNTEU, Kyiv, Ukraine.
2. Campbell, D., Staunhaus, B. and Houston, B. (2003), *Strateghicheskij menedzhment* [Strategic management], Izdatel'stvo Prospekt, Russia.
3. Chase, R.B., Aquilano, N. and Jacobs, R. (2013). Operations Management for Competitive Advantage *Journal of Supply Chain Management*, 2002, Volume 38, Issue 2, p. 49–57.
4. Williamson, Oliver E. (1996). *Industrial Organization*, Elgar Pub, USA
5. Pylypenko, A.A., (2007) *Stratehichna intehratsiia pidprijemstv: mekhanizm upravlinnia ta modeliuvannia rozvytku* [The strategic integration of business: management mechanism and modeling], Publishing House Injection, Kharkov, Ukraine.
6. Condition of the market. The official website of the Association of Franchising in Ukraine (2018), available at: <http://www.franchising.org.ua>.
7. World Economic Forum (2017), *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. Paving the way for a more sustainable and inclusive future*, available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf
8. Hotel network 7 Days (2018). Official site, available at: <http://7dniv.ua/>
9. Hotel network Premier Hotels (2018). Official site, available at: <http://www.premier-hotels.com.ua/>
10. Hotel network Reikartz Hospitality Group (2018). Official site, available at: <http://reikartz.com/ru/hotels>
11. World Tourism Organization (2017) *Tourism Highlights*. Available at: http://wto/WTO_highlights_2017.pdf
12. World travel & tourism council (2017), *Travel & Tourism economic impact Ukraine 2017*. Available at: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2017/ukraine2017.pdf>

Мотиваційний менеджмент у підприємницькій діяльності

Бутенко Дар'я Сергіївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємницької діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Butenko Daria

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

У статті висвітлені питання мотиваційного менеджменту та його впливу на розвиток підприємницької діяльності. Проведено аналіз динаміки сприятливості умов ведення бізнесу в Україні як ключової характеристики рівня розвитку підприємницької діяльності. Обґрунтовано наявність взаємозв'язку між інтелектуальним капіталом та рівнем розвитку підприємницької діяльності. Розглянуто поняття «мотивація», «мотив» та «мотиваційний менеджмент». Виокремлені види мотивації та розкрито їхній зміст. Проведено оцінку матеріальної мотивації в Україні та проаналізовано її динаміку. Наведено наявні системи оплати праці, виокремлені характерні риси сучасних форм і систем оплати праці. Розглянуто нематеріальні (неекономічні) методи мотивації: організаційні та морально-психологічні. Встановлено місце та завдання hr-менеджерів. Розроблені рекомендації щодо впровадження ефективної системи мотивації в підприємницькій діяльності.

Ключові слова: підприємницька діяльність, рейтинг Doing business, мотивація, мотив, стимулювання праці, матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація.

Бутенко Д.С. МОТИВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье освещены вопросы мотивационного менеджмента и его влияния на развитие предпринимательской деятельности. Проведен анализ динамики благоприятности условий ведения бизнеса в Украине как ключевой характеристики уровня развития предпринимательской деятельности. Обосновано наличие взаимосвязи между интеллектуальным капиталом и уровнем развития предпринимательской деятельности. Рассмотрены понятия «мотивация», «мотив» и «мотивационный менеджмент». Выделены виды мотивации и раскрыто их содержание. Проведена оценка материальной мотивации в Украине и проанализирована ее динамика. Приведены существующие системы оплаты труда, выделены характерные черты современных форм и систем оплаты труда. Рассмотрены нематериальные (неэкономические) методы мотивации: организационные и морально-психологические. Установлено место и задачи hr-менеджеров. Разработаны рекомендации по внедрению эффективной системы мотивации в предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, рейтинг Doing business, мотивация, мотив, стимулирование труда, материальная мотивация, нематериальная мотивация.

Butenko Daria. MOTIVATIONAL MANAGEMENT IN ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

The article covers the issues of motivational management and its impact on the development of entrepreneurial activity. The analysis of the dynamics of favorable conditions of conducting business in Ukraine, as a key characteristic of the level of business development. The existence of interconnection between intellectual capital and the level of development of entrepreneurial activity is substantiated. The existing points of view concerning the essence of the concepts of «motivation», «motive» and «motivational management» are considered. Separated types of motivation and their contents are revealed. The evaluation of material motivation in Ukraine is analyzed and its dynamics analyzed. The existing systems of remuneration (part-time and hourly) are given, the characteristic features of modern forms and systems of remuneration are singled out. The basic principles of observance which are necessary for the development of an effective system of remuneration are listed. Non-material (non-economic) methods of motivation are considered, namely: organizational and moral-psychological. Their essence is disclosed and the justification of expediency of introduction by business entities is provided. The essence and tasks of hr-managers have been established. Recommendations on the implementation of an effective system of motivation in entrepreneurial activity are developed on the basis of improving the existing system of remuneration, which aims to increase the intellectual potential of employees and the implementation of organizational and moral-psychological methods of motivation. Scientific novelty of the obtained results is the further development of theoretical and methodological support of

motivational management in entrepreneurial activity. Further development of methodological recommendations on the introduction of motivational management in entrepreneurial activity has been developed. Further development of methodical recommendations on the introduction of motivational management in entrepreneurial activity. These recommendations include the introduction of an effective system of motivation in entrepreneurial activity, which is precisely the practical value of the article.

Key words: entrepreneurial activity, Doing business rating, motivation, motivation, labor incentive, material motivation, non-material motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Досвід розвинутих країн показує, що запорукою ефективної підприємницької діяльності є реалізований людський потенціал. Проте більшість вітчизняних підприємців головним чином використовують механізми мотивації персоналу, які базуються на матеріальних стимулах, що знецінює орієнтацію працівників на зростання продуктивності та якості праці, бо, на жаль, у підприємців бракує засобів для високої оплати праці.

Також в Україні не повною мірою застосовують сучасні методи нематеріального стимулювання, а це знижує шанси на досягнення поставлених цілей в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній літературі проблемі мотивації персоналу та питанням підвищення ефективності мотиваційного менеджменту приділено багато уваги.

Теоретико-методичним забезпеченням процесу мотивації займалися такі вчені, як В.П. Сладкевич, С.К. Потьомкін та ін., які у своїх роботах [13; 15] приділяли увагу еволюції мотиваційного менеджменту, розглядали зміст поняття «мотивація»; розмежували дефініції «мотив», «стимул», «потреба»; особливу увагу приділяли дослідженню матеріального та нематеріального стимулювання працівників.

П. Бамбергер П. та І. Мешулам у своїй роботі [1] досліджували питання, пов'язані з стратегіями управління персоналом на засадах мотиваційних аспектів.

Інші вчені розглядали практичні аспекти мотивації персоналу. Так, наприклад, В.М. Гриньова та А.А. Тарасенко у своїй роботі [6] розглядають стимулювання праці як засіб реалізації інноваційного потенціалу підприємства та надають методичні рекомендації щодо побудови системи оплати праці, спрямованої на стимулювання інноваційної активності персоналу.

І.А. Бутенко у своєму дослідженні [2] приділяє увагу розробленню методичного забезпечення управління персоналом на засадах активізації інтелектуальних здібностей працівників.

Вищесказане свідчить про зростаючий інтерес сучасних учених до обраної теми дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових публікацій, які висвітлюють проблему мотивації персоналу, питанням аналізу мотиваційного менеджменту в підприємницькій діяльності приділено не досить уваги.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Проаналізувати наявний стан мотиваційного менеджменту в підприємницькій діяльності України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сталий розвиток підприємницької діяльності є ключовим фактором економічного зростання, про це свідчить досвід розвинутих країн: США, Канади, країн ЄС, Японії та інших [7]. Після обрання курсу європейської інтеграції позиція України в міжнародних рейтингах поступово покращується. Головним доказом цього є динаміка сприятливості умов ведення бізнесу, а саме значення індексу ведення бізнесу, який оприлюднили Всесвітній економічний форум і Світовий банк. (рис. 1).

Слід зазначити, що, крім створення державою сприятливих умов для ведення бізнесу, на ефективність підприємництва впливають і інші фактори. Особливе місце серед них посідає орієнтація суб'єктів підприємницької діяльності на інноваційний шлях розвитку.

Інновативність суб'єктів підприємницької діяльності, як правило, характеризується рівнем інтелектуального капіталу, наявність якого зумовлюється якістю людських ресурсів. Тому для інноваційної економіки нормою є інноваційний підхід до людини як фактора виробництва. Так, І.А. Бутенко стверджує, що такий підхід означає посилення уваги менеджменту до активізації людського фактора, особливо до розвитку творчих здібностей [2].

Для забезпечення реалізації сталого інноваційного розвитку потрібна мотивація персоналу, який генерує та впроваджує нововведення. Тому в управлінні інноваційними проектами процедури мотивації набувають істотного значення.[6]

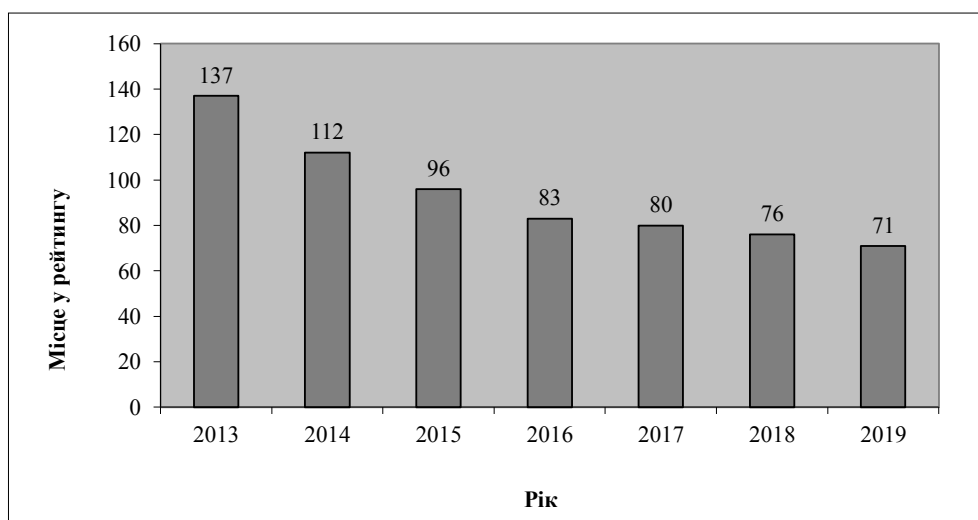


Рис. 1. Рейтинг України за даними Doing business

Джерело: складено автором за даними [12]

Вперше термін «мотивація» запровадив у науковий обіг А. Шопенгауер у статті «Чотири принципи достатньої причини» в 1900–1910 рр. Поняття «мотивація» в своїй еволюції пройшло певні історичні етапи – від політики «батога і пряника» (покарання і винагороди) до «концепції людських ресурсів» (сприйняття працівника як ключової фігури на виробництві, від якої залежать кінцеві результати виробничої діяльності) [3].

Мотивація – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій; процес свідомого вибору певного типу діяльності внаслідок комплексного впливу зовнішніх (стимули) і внутрішніх (мотиви) факторів. [8]. Проте нині в економічній літературі є різні підходи щодо визначення поняття «мотивація». Так, одні автори розглядають мотивацію як сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій [4], інші – як процес спонукання себе й інших до діяльності для досягнення цілей [5; 9; 13; 14]. Слід зазначити, що останнім часом мотивацію персоналу визначають як процес спонукання себе й інших людей з метою досягнення поставлених цілей, тому можна погодитися з визначенням, яке пропонують прихильники другого підходу.

Поряд із поняттям «мотивація» вчені виокремлюють та досліджують категорію «мотив». Мотиви (лат *movere* – тягти, штовхати) – це переважно усвідомлені спонукання особи до діяльності, пов'язані із задоволенням певних потреб; причини дій і вчинків людини. Мотиви виникають і формуються на основі потреб і майже одночасно з ними [8].

Щодо управління мотивація визначається як функція керівництва, завдання якої – створити у підлеглих стимули до праці з повною віддачею, та як тривалий вплив на працівника з метою змінити структури його цілісних орієнтацій та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра і розвитку на цій основі трудового потенціалу. [8] Отже, під мотиваційним менеджментом слід розуміти спосіб ефективного управління персоналом за допомогою впровадження наявних методів мотивації, з метою отримання максимальної віддачі від працівників.

Слід відзначити, що у літературі наведено різні класифікації мотивації [13; 15], аналіз яких дає змогу стверджувати, що спільною рисою у них є виокремлення ознаки за формою мотивації: матеріальної та нематеріальної.

Поводження людини і вплив на її діяльність моральної й матеріальної мотивації становить об'єкт дослідження багатьох наук, а саме економіки праці, менеджменту, соціології, теорії управління, психології та інших. [6]

Для сучасних економічних реалій нашої держави як матеріальна, так і нематеріальна мотивація персоналу має суттєве значення для забезпечення зростання якості праці зайнятого населення. І хоча система мотивації – це комплексний процес, матеріальну і нематеріальну мотивацію необхідно оцінювати окремо.

На думку С.К. Потьомкіна [13], найбільш вагомою та впливовою для працівника є матеріальна мотивація.

Матеріальна мотивація – прагнення до достатку, більш високого рівня життя – залежить від рівня особистого доходу, його струк-

тури, диференціації доходів в організації і суспільстві, дієвості системи матеріальних стимулів, що застосовуються в організації [15].

Ключовим інструментом матеріальної мотивації досі залишається рівень заробітної плати працівників. Дослідження динаміки мінімальної та середньої заробітної плати в Україні наведено в табл. 1.

Отже, приведені статистичні дані свідчать, що протягом 2013–2015 рр. реальна заробітна плата мала негативну динаміку, окрім реальної середньої заробітної плати, яка мала незначний приріст у 2013 р. та 2015 р. Проте починаючи з 2016 р. спостерігається поступовий ріст, так, наприклад, ріст реальної середньої заробітної плати становив 57,19% порівняно з попереднім роком. Також важливим фактором, що впливає на добробут населення, є індекс інфляції, який саме у період 2016 р. починає знижуватися. Окремо слід зазначити, що найвищий рівень реальної заробітної плати та майже найнижче значення індексу інфляції спостерігається у 2018 р.

Таким чином, можна стверджувати, що проведений аналіз динаміки індексу інфляції та рівня заробітної плати дав можливість простежити наявність позитивних зрушень у розрізі матеріальної мотивації праці.

Окрім наявності заробітної плати для оцінки матеріальної мотивації доцільно розглядати систему оплати праці, а саме її форму та структуру.

Раніше науковці виділяли лише дві форми оплати праці – відрядну (нараховується про-

порційно рівню продуктивності праці) і погодинну (нараховується пропорційно відпрацьованому часу) [13].

Проте згодом вітчизняні суб'єкти підприємницької діяльності почали активно впроваджувати сучасні форми і системи оплати праці, які здебільшого були запозичені з досвіду розвинутих країн. Спільною рисою більшості з них є орієнтація на мотивацію індивідуального внеску в досягнення цілей організації та спонукання к розвитку інтелектуальних здібностей працівників.

В.М. Гриньова та А.А. Тараненко в своїй монографії [6] наголошують, що для вибору максимально ефективної системи оплати праці (системи матеріального стимулювання) необхідно враховувати відповідність певним принципам: об'єктивності, передбачуваності, адекватності, своєчасності, значущості та справедливості.

Відомо, що дотримання цих принципів під час формування системи матеріального стимулювання дає змогу забезпечити стабільність у колективі та максимально позитивний ефект.

Найскладнішим завданням менеджера та підприємця нині залишаються питання, що пов'язані з нематеріальною мотивацією персоналу, тому що вони ґрунтуються на соціально-психологічних методах управління. Проблемі нематеріальної мотивації приділено велику увагу у вітчизняній та зарубіжній літературі.

Еволюція управлінської думки показує, що з розвитком процесів управління збільшується

Таблиця 1

Динаміка індексу інфляції та рівня заробітної плати, 2013–2018 рр.

Показник	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Індекс інфляції	1,005	1,249	1,433	1,124	1,137	1,098
Мінімальна заробітна плата, грн.	1218	1218	1378	1600	3200	3723
Темпи росту мінімальної заробітної плати, %	107,41	100	113,14	116,11	200	116,34
Реальна мінімальна заробітна плата, грн.	1212	975	962	1423	2814	3391
Темпи росту реальної мінімальної заробітної плати, %	85,827	80,446	98,667	147,92	197,75	120,5
Середня заробітна плата, грн.	3274	3470	4207	5187	7105	8867
Темпи росту середньої заробітної плати, %	107,98	105,99	121,24	123,29	136,98	124,8
Реальна середня заробітна плата, грн.	3258	2778	2936	4615	6249	8076
Темпи росту реальної середньої заробітної плати, %	107,24	85,267	105,69	157,19	135,41	129,24

Джерело: складено автором за даними [11]

увага до особистості працівників та пошуків методів впливу на них. Такі методи в науковій літературі прийнято називати неекономічними (або нематеріальними) методами мотивації. Так, наприклад, В.В. Сладкевич виділяє економічні та неекономічні методи мотивації та поділяє неекономічні методи мотивації на дві групи: організаційні та морально-психологічні (рис 1).

Нині все більше вітчизняних підприємців до роботи з персоналом залучають hr-менеджерів, тому що розроблення та впровадження ефек-

тивної системи мотивації праці, де кожен працівник здатен показувати свій найкращий результат роботи, є їх головним завданням. Взагалі професія hr-менеджера (від англ. Human resources – людські ресурси) відносно нова для українського ринку праці, хоча основні функції цієї професії раніше виконували менеджери з персоналу та інспектори [16].

За даними дослідження Ernst & Young, проведеного в 2008–2009 рр., в умовах кризи багато компаній почали впроваджувати про-



Рис. 2. Види нематеріальних методів мотивації

Джерело: розроблено автором за даними [15]



Рис. 2. Схема впровадження ефективної системи мотивації в підприємницьку діяльність

грами оптимізації й реструктуризації. Для прийняття важливих рішень керівництву не вистачало надійної інформації, тому пріоритетним завданням HR-менеджерів стала оцінка ефективності діяльності персоналу [10].

Здійснення такої оцінки дає можливість встановити підприємцям кадровий потенціал, а HR-менеджеру – приймати управлінські рішення щодо розроблення системи мотивації персоналу. Таким чином, проведене дослідження дало змогу розробити рекомендації щодо розроблення та впровадження ефективної системи мотивації у вітчизняну підприємницьку діяльність (рис 2).

Також слід відзначити, що для реалізації на практиці розглянутих рекомендацій щодо впровадження та розроблення ефективної системи мотивації суб'єкти підприємницької діяльності повинні залучати hr-менеджерів, які будуть наділені лідерськими здібностями, знатимуть методи матеріальної та нематеріальної мотивації та зможуть стимулювати персонал на досягнення цілей організації.

Висновки з цього дослідження. Для вітчизняного підприємництва важливо мати

певні конкурентні переваги на міжнародному ринку. Інноваційна активність створює підґрунтя для набуття конкурентних переваг. Проведене дослідження дало змогу встановити, що людські ресурси є головним джерелом створення інновацій. Тому проблема мотивації персоналу вимагає пильної уваги з боку теоретиків та практиків.

Оцінка матеріальної мотивації показала, що починаючи з 2018 року є позитивні зміни в динаміці матеріального стимулювання робітників. Проте удосконалення потребують форми та системи оплати праці. Аналіз вітчизняної економічної літератури дав можливість встановити, що впроваджені неекономічні методи мотивації не досить стимулюють інтелектуальний потенціал робітників.

Тому постає нагальна потреба впроваджувати запропоновані рекомендації щодо розроблення ефективної системи мотивації у вітчизняну підприємницьку діяльність, які спрямовані активізувати інтелектуальний потенціал персоналу, підвищити якість праці та отримати максимальну віддачу від працівників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Bamberger P., Meshoulam I. Human resource strategy: Formulation, implementation and impact. New Delhi, 2000. 212 p.
2. Бутенко І.А. Теоретико-методичні засади управління персоналом промислового підприємства: монографія. Одеса, 2015. 240 с.

3. Вербицька Г.Л. Мотивування персоналу на вітчизняних промислових підприємствах. Львівська політехніка. 2012. № 727. С. 10–15
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Человек, стратегия, организация, процесс. Москва, 1996. 416 с.
5. Гриньова В.М., Грузіна І.А. Формування мотиваційної стратегії управління персоналом підприємства: монографія. Харків, 2012. 300 с.
6. Гриньова В.М., Тарасенко А.А. Стимулювання праці в інноваційної діяльності підприємств машинобудування: монографія. Харків, 2010. 164 с.
7. Іншин М. І. Особливості мотивації працівників в ЄС. Часопис Київського університету права. 2015. № 2. С. 140–143
8. Менеджмент: категоріально-термінол. слов. / за ред. Г.В. Щокін, М.Ф. Головатий, О.В. Антонюк та ін. Київ, 2007. 744 с.
9. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва, 1996. 704 с.
10. Москаленко В.О. HR показники – інструмент вдосконалення системи оцінки персоналом. Агросвіт. 2010. № 19. С. 45-47
11. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 02.02.2019)
12. Офіційний сайт проекту Doing business. URL: <http://www.doingbusiness.org/ru/reports/global-reports/doing-business-2019> (дата звернення: 02.02.2019)
13. Потьомкін С.К., Козлова І.М., Яндола К.О. Менеджмент. Харків, 2009. 276 с.
14. Притула О.В. Мотиваційні механізми та їх використання у сфері підприємництва. Львів, 2003. 216 с.
15. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент. Киев, 2001. 168 с.
16. Хмелевський С.М., Веремієнко О.Г. Основні характеристики та необхідні вимоги до професії hr-менеджера. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 20. С. 626–631.

REFERENCES:

1. Bamberger P., Meshoulam I. (2000) Human resource strategy: Formulation, implementation and impact. New Delhi.
2. Butenko I.A. (2015) Teoretyko-metodychni zasady upravlinnia personalom promyslovoho pidpriemstva: monohrafiia [Theoretical and methodical principles of personnel management of an industrial enterprise]. Odesa.
3. Verbytska H.L. (2012) Motyvuvannia personalu na vitchyznianykh promyslovykh pidpriemstvakh [Motivation of personnel at domestic industrial enterprises]. no. 727, pp. 10–15.
4. Vikhanskiy O. S., Naumov A. I. (1996) Menedzhment: Chelovek, strategiya, organizatsiya [Management: Man, strategy, organization, process]. Moscow.
5. Hrynova V.M., Hruzina I.A. (2012) Formuvannia motyvatsiinoi stratehii upravlinnia personalom pidpriemstva [Formation of motivational strategy of personnel management of the enterprise]. Kharkiv.
6. Hrynova V.M., Tarasenko A.A. (2010) Stymuliuvannia pratsi v innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv mashynobuduvannia [Stimulation of labor in the innovation activity of mechanical engineering enterprises]. Kharkiv.
7. Inshyn M. I. (2015) Osoblyvosti motyvatsii pratsivnykiv v YeS. Chasopys Kyivskoho universytetu prava [Features of the motivation of workers in the EU]. no 2, pp. 140–143.
8. Menedzhment: katehorialno-terminol. slov. (2007) / za red. H.V. Shchokin, M.F. Holovaty, O.V. Antoniuk ta in. Kyiv.
9. Meskon M.Kh., Al'bert M., Khedouri F. (1996) Osnovy menedzhmenta [Fundamentals of Management]. Moscow.
10. Moskalenko V. O. (2010) HR pokaznyky – instrument vdoskonalennia systemy otsinky personalom [HR metrics are a tool for improving the staff assessment system]. no 19, pp. 45-47.
11. Ofitsiyni sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Committee of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 2 February 2019).
12. Ofitsiyni sait proektu Doing business [Official website of the Doing business project]. Available at: <http://www.doingbusiness.org/ru/reports/global-reports/doing-business-2019> (accessed 2 February 2019).
13. Potomkin S.K., Kozlova I.M., Yandola K.O. (2009) Menedzhment [Management]. Kharkiv.
14. Prytula O.V. (2003) Motyvatsiini mekhanizmy ta yikh vykorystannia u sferi pidpriemnytstva [Motivational mechanisms and their use in the field of entrepreneurship]. Lviv.
15. Sladkevich V.P. (2001) Motivatsionnyy menedzhment [Motivational management]. Kiev.
16. Khmelevskiy S.M., Veremiienko O.H. (2017) Osnovni kharakterystyky ta neobkhidni vymohy do profesii hr-menedzhera. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [The main characteristics and necessary requirements for the profession hr-manager. Global and national problems of the economy]. no 20, pp. 626–631.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-21>

UDC 338.432.001.18

Management of organizational capital of business enterprises

Butenko Daria, Sheianova Yuliana

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Бутенко Дар'я Сергіївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємницької діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Шеянова Юліана Дмитрівна

викладач кафедри підприємницької діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

The article is devoted to the theoretical substantiation for managing the organizational capital of domestic business entities. The components of intellectual capital, such as structural capital, organizational capital and structural assets, are highlighted. The existing points of view of the interpretation of the concepts of "structural capital" and "organizational capital" are considered. The evolution of these concepts in domestic and foreign literature is traced. The place and value of organizational capital management in the management system of business entities is highlighted. The definition of the concept of "organizational capital management mechanism" is given. The main problems that associated with the introduction of organizational capital into the practice of the functioning of Ukrainian business entities are given. Existing approaches to the elements of organizational capital are considered, their generalization is made. The dynamics of production of business entities of the agrarian sector of Ukraine such as crops and main types of livestock products, are analyzed. The ways of increasing the efficiency of agricultural production are proposed.

Key words: intellectual capital, organizational capital, structural capital, management, organizational capital management mechanism.

Бутенко Д.С., Шеянова Ю.Д. УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ КАПІТАЛОМ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Стаття присвячена теоретичному обґрунтуванню управління організаційним капіталом вітчизняних суб'єктів підприємництва. Виокремлені складові інтелектуального капіталу, а саме структурний капітал, організаційний капітал та структурні активи. Розглянуто існуючі точки зору тлумачення понять «структурний капітал» та «організаційний капітал». Надано їх визначення, розкрито сутність та характерні риси. Простежено еволюцію цих понять у вітчизняній та зарубіжній літературі. Виділено місце та значення управління організаційним капіталом в системі менеджменту суб'єктів підприємництва. Надано визначення поняття «механізм управління організаційним капіталом». Перелічено основні проблеми, що пов'язані з впровадженням організаційного капіталу в практику функціонування українських суб'єктів підприємництва. Розглянуто існуючі підходи щодо складових елементів організаційного капіталу, узагальнено їх. Представлено схематичне зображення організаційного капіталу з точки зору змістовності його складових елементів. Проаналізовано динаміку виробництва суб'єктів підприємництва аграрної сфери України, а саме сільськогосподарських культур та основних видів продукції тваринництва. Встановлено, що обсяги виробництва основних видів продукції сільськогосподарських культур та основних видів тваринництва змінюються по різному. Простежені зміни у їх структурі виробництва в залежності від різних часових періодів. Виокремлені напрями щодо покращення ефективності вітчизняного сільського господарства, в процесі реалізації яких буде забезпечено підвищення врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби і птиці. Запропоновано шляхи підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. До яких віднесені наступні напрями: поліпшення використання землі; підвищення її родючості впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва; поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва; раціональне використання виробничих фондів і трудових ресурсів; впровадження інтенсивних і ресурсозберігх технологій; ефективне управління організаційним капіталом.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, організаційний капітал, структурний капітал, управління, механізм управління організаційним капіталом.

Бутенко Д.С., Шеянова Ю.Д. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ КАПИТАЛОМ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Статья посвящена теоретическому обоснованию управления организационным капиталом отечественных субъектов предпринимательства. Выделены составляющие интеллектуального капитала, а именно структурный капитал, организационный капитал и структурные активы. Рассмотрены существующие точки зрения толкования понятий «структурный капитал» и «организационный капитал». Прослежена эволюция этих понятий в отечественной и зарубежной литературе. Выделено место и значение управления организационным капиталом в системе менеджмента субъектов предпринимательства. Дано определение понятия «механизм управления организационным капиталом». Перечислены основные проблемы, связанные с внедрением организационного капитала в практику функционирования украинских субъектов предпринимательства. Рассмотрены существующие подходы к элементам организационного капитала, сделано их обобщение. Проанализирована динамика производства субъектов предпринимательства аграрной сферы Украины, а именно сельскохозяйственных культур и основных видов продукции животноводства. Предложены пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, организационный капитал, структурный капитал, управление, механизм управления организационным капиталом.

Statement of the problem in general. The growth of agricultural production is important not only for the business entity itself, but also affects the national economy, since with its successful development, conditions are created for overcoming the crisis state of a number of related economic activities. That is why the management of agricultural enterprises is faced with the task of applying effective management tools. Such a tool is organizational capital, since it is this that allows to increase the level of competitiveness.

Analysis of recent research and publications. In domestic and foreign literature, the problem of organizational capital and its components has received much attention. So, in the works of E. Brookings [1], Yu. H. Dauma [2], L. Edvinson [3], M. Maloun [3], K. E. Sveibi [4], T. Stewart [5] considered practical and theoretical features of the formation of intellectual capital, its assessment and management features.

Also, scientists introduced a separate direction of management related to the management of intellectual capital, made a significant contribution to the development of its structure, but each of them had their own individual approach to the definition of structural (organizational) capital. In the later works of V. P. Barancheev [6], A. B. Butnik-Seversky [7], S. M. Ilyashenko [8], A. V. Kendyukhova [9; 10], A. N. Gladky [11], A. B. Mnykh [12], I. S. Sytnik [13], V. Yu. Schools [14], reflected various approaches to the definition of structural capital, which are largely contradict each other and do not reflect the sectoral specifics of domestic Ukrainian enterprises.

So, the above indicates a growing interest of modern scientists to the chosen research topic.

Isolation of previously unsolved parts of a common problem. Despite the large number of scientific publications, issues related to the theoretical and practical justification for

managing organizational capital remain insufficiently covered.

The formulation of the objectives of the article (problem statement). Theoretical substantiation of improving the process of managing the organizational capital of business entities.

Presentation of the main research material. Analysis of the economic literature provided an opportunity to identify the essential features of the concept of “structural capital”, “organizational capital”, “structural assets” and other similar components of intellectual capital [1-14].

So, one of the basic components of intellectual capital is structural (organizational) capital. A theoretical generalization of the existing points of view of the concept of “organizational capital” showed that there are different views regarding its essence and content (Table 1).

Definition of the term structural capital has all the elements of intellectual capital that are inside the enterprise and are under its control, and almost all well-known scientists agree with this. That is why the terms “structural”, “internal”, “organizational” are used as synonymous. It is interesting that in 2007. The term “structural capital” dominated in the works of foreign and domestic authors [1-7; 9; 10], and later began to use its meaningful synonym more – “organizational capital” [8; 11-14]. From the point of view of terminological logic, the concept of structure is a component of the concept of an enterprise, and not vice versa, and therefore it makes sense. On the basis of this, there is no need to separately define intellectual property or infrastructure assets, which essentially belong to an enterprise, but go beyond the concept of an organizational management structure [8; 11-14].

Most of the works of foreign researchers on the theory of intellectual capital of the late 1980s – early 1990s. Along with human and con-

Table 1

The definition of the concept of “structural capital” and “organizational capital”

Authors	Terms	Definition	Constituent elements
T. Stewart [5, p. 164-192] (1990)	Structural capital	Allows for effective to collect, testing, organization, filtering, saving and distribution of knowledge	Management structure, forms and management methods
L. Edwinson M. Melon [3] (1991)	Structural capital	Contains client and organizational capital (systematized and formalized competence enterprises, systems enhancement of creative efficiency organizational capabilities creating a product and cost)	1. Innovation Capital (commercial rights, Intellectual Property, intangible assets that are provide recovery). 2. Capital of processes (system organization of production, sales, service, in process whose activities are being formed product cost).
Yu X. Daum [2] (2002)	Structural capital	Serves for exchange information and application of knowledge and allows you to concentrate on strategy and adapt it to conditions the environment	Codified know-how; organizational structures systems, processes and methods management; informational systems
O. B. Butnik-Siversky [7, with. 17] (2002)	Structural capital	Various organizational mechanisms that are provide productivity working and functioning of the company	Computer software software, databases data organizational structure, patents, commodity signs
SM Ilyashenko [8, p. 93] (2008)	Organization (structure tourney) capital	Tools and Tools business management and elements of the interior the environment of the organization together with the system communications and objects intellectual property	Patents, licenses, know-how, trademarks, industrial samples, informational, technical and software provision, organizational structure, corporate culture, creative motivation work
O. B. Mni [12, with. 256] (2009)	Organization capital	1. Intellectual capital property. 2. Infrastructure capital. 3. Innovation capital. 4. Process capital. 5. Relational capital.	1. Patents, trademarks, Copyright. 2. Marketing system information, corporate culture, local area networks, information systems- metrics 3. Philosophy of management, research base intelligent products production-product enterprise policy. 4. Business processes, technologies response to external changes environmental protection. 5. Reputation, experience of cooperation, business partnership
V. Yu. School, V.O. Shcherbachenko [14, c. 73] (2011)	Organization capital	Internal means providing management enterprise and its intellectual capital	1. Technical and software security, patents, trademarks, organizational structure.
J. S. Sitnik [13, c. 337] (2012)	1. Organizational (structural) capital.	1. Organizational the ability to respond to market challenges for selection, creation and dissemination of knowledge within organization.	1. Technological competence and individuality of the organization knowledge, awareness, credibility, forms, methods and structures, Leadership climate and team synergy

sumer [1, 4, 5], only L. Edvinson and M. Malone and some of their followers believe that structural capital is divided into client and organizational [3]. The main argument of these scientists is that all that remains in the enterprise when the workers go home is included in the structural capital. And already the organizational capital L. Edvinson and M. Malone divide the capital of innovation and capital of processes. At the same time, to the capital of innovation, they include those components that ensure the company's ability to recover, and to the capital of processes, all actions that form the value of the product [3].

Of particular importance for agricultural entrepreneurship is the formation of organizational capital management mechanisms, by which we can understand the conditions and methods that ensure the innovation activity of business entities.

Domestic business entities, as a rule, have, due to the historical features of the development of the national economic system, limited experience in the commercialization of competitive products and technologies, have a special need for a scientifically based approach to the formation of organizational capital, and the provision of management processes and mechanisms for managing them. The category of organizational capital is just beginning to penetrate the practice of the functioning of Ukrainian business entities, and effective mechanisms for managing organizational capital in most business entities have not even begun to form.

In the industrial economy, the determining factors of production were financial capital and production technologies, but with the transformation of the world economy, intellectual capital and information technologies took the first place.

The productivity of traditional factors of production increasingly depends on the degree of development of intellectual capital, and its components determine the potential and strategy of business entities in modern post-industrial society.

Traditionally, in the composition of intellectual capital identified three elements: human, organizational and consumer capital. However, such gradation and terminology, formed at the end of the twentieth century, no longer satisfies the requirements of modern management. Human and consumer capital is comparatively well studied in the works of foreign and domestic scientists, but the specifics of agricultural enterprises are not well covered. As for organizational capital, it is the least studied, in the works of famous specialists there are significant contradictions and controversial provisions about its essential

features, structural elements and the connections between them. Regulation of the development of intellectual capital is based on an assessment of the effectiveness of the use of its constituent elements, and organizational capital cannot be unambiguously evaluated using quantitative or qualitative indicators without binding them to the individual characteristics of this capital. That is, you first need to consolidate the typology of the constituent elements of organizational capital, determine the relationship between them, and then build an assessment system.

Organizational capital as a determining factor for effective economic development and competitiveness of business entities is an absolutely new direction in management theory. Organizational capital may be the property of business entities, and hence the object of sale.

Currently, there is no common understanding of organizational capital and its composition, valuation methods, and the like. It should be noted that foreign and domestic scientists propose a number of approaches to the definition of the essence of organizational capital.

Among scholars, especially those of early age, there is special respect for T. Stewart, L. Edvinson, M. Maloun, G. Becker and in. T. The starting structure of the organization and the systematization and formal competence of the company (informativeness, offense, credibility), as well as the legality and systematic character of the 1st century. On its basis, the organizational structure includes: information resources, electronic resources, organizational structures, effective power, public power, citizenship, civil law and power in Ukraine.

Branch and warehouse premises, warehouse premises organized within the framework of the project [1]:

Innovation Capital – State Department of Youth, New Zealand (National Organization for the Protection of Human Rights and Freedoms, French Republic);

Process capital is a system of virobnitstva, zbutu, pislyaprodazvogo obslugovuvannya tosho. Proteus Stewart does not violate the organisation's capital as an object of sale. In addition, the date that I have to be achieved within the framework of the mandatory analysis, is that so far has not been significant.

For G. Becker [2], the surrender organizer – organizing interdisciplinary education in Wimogi market, optimally drawing that vicorisation of the human chapter. Tobo, Poland, United States of America, United States of America, Finland, Finland, Finland, Finland, Finland, Finland Pracivnik.

The most important body of Becker's organizing capitulation is the right holder of the law [2].

To spill a short-lived danny approach is that it is not important that that was important for the organization of warehousing and without system of support. This can lead to inadequate evaluation, which I feel, saying that she controls them.

At the headquarters of L. Edvinsson and M. Meloun to the organizational structure, which has all the necessary structures, organization, structure, patenting, trademarks, and all those who want to go to the countryside, on June 3. As for what can be done, that is all that is needed for this to do everything possible for it. All this is connected with the warehouse of living capital, which must be carried out with early release. The middle of Ukrainian studies, which should be given on the topics that I called such, Yak Wozniak G., Benovska L., Boyarinova K.O., A. Chukhno ta in.

G. Wozniak, L. Benovskaya [4], respected, the most private, is the most private, I mean the organizational structure in the country, and then the country. As part of technological, system and management, technical and software support, patents, brands, culture and management. The retreat to this entrance, the organization of the investment organization with two strains:

otsivanvannya accumulated spare parts, voicing of legally executed intangible assets (patents, wines, trademarks);

evaluation of intangible activities that cannot be legally executed (but not such, the results are early, technological). The importance of such assets is assigned to them.

In agrarian territories and processes when it comes to military personnel engaged in medical practice: agriculture and agriculture. Zastosovye conditions for development and development, as well as for the organization of control over the production and cultivation of food. The dynamism of the quiz subtitles of the agrarian sphere is depicted in Fig. 1 that 2.

As can be seen from fig. 1 [15] and fig. 2 [16] the volume of production of subjects of agricultural entrepreneurship is constantly changing. However, the steady growth in the volume of crop production, especially in cereals and leguminous crops, for example, in 2016 is unchanged.

A negative trend is observed in the production volumes of the main types of products (milk) and in the volumes of the production of the main types of products (wool), which have been gradually decreasing in recent years. Although there is an increase in the production of the main types of livestock products (eggs).

To increase the economic efficiency of agriculture, it is necessary to increase production volumes and improve the quality of agricultural products while reducing labor costs and material costs per unit of production. The solution to this problem is closely related to the further all-round intensification of agricultural production, in the process of which an increase in crop yields and livestock and poultry productivity is provided [17].

Ways to improve the efficiency of agricultural production, which provide a further increase in production volumes and reduce the cost of its unit, are shown in Fig. 3.

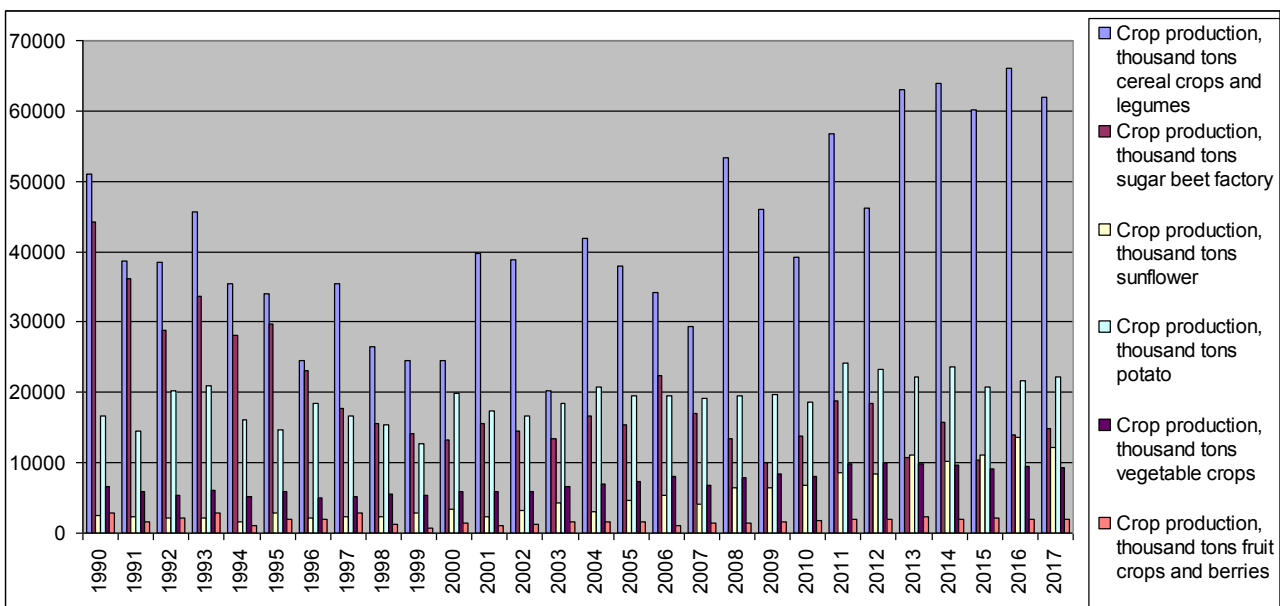


Fig. 1. Dynamics of crop production in Ukraine

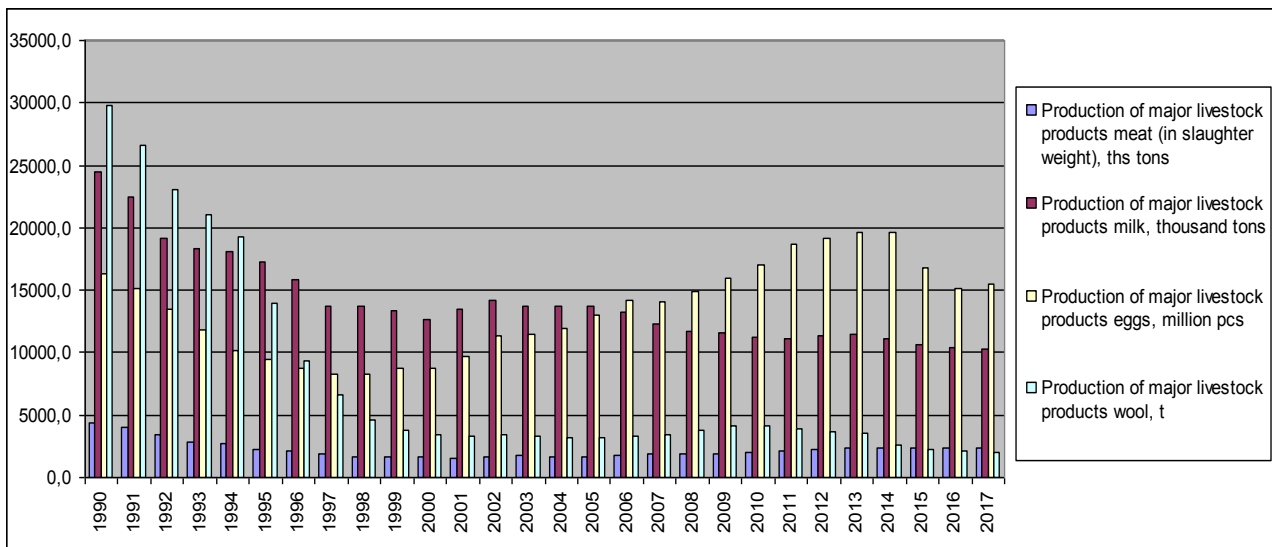


Fig. 2. Dynamics of production of main types of livestock products in Ukraine

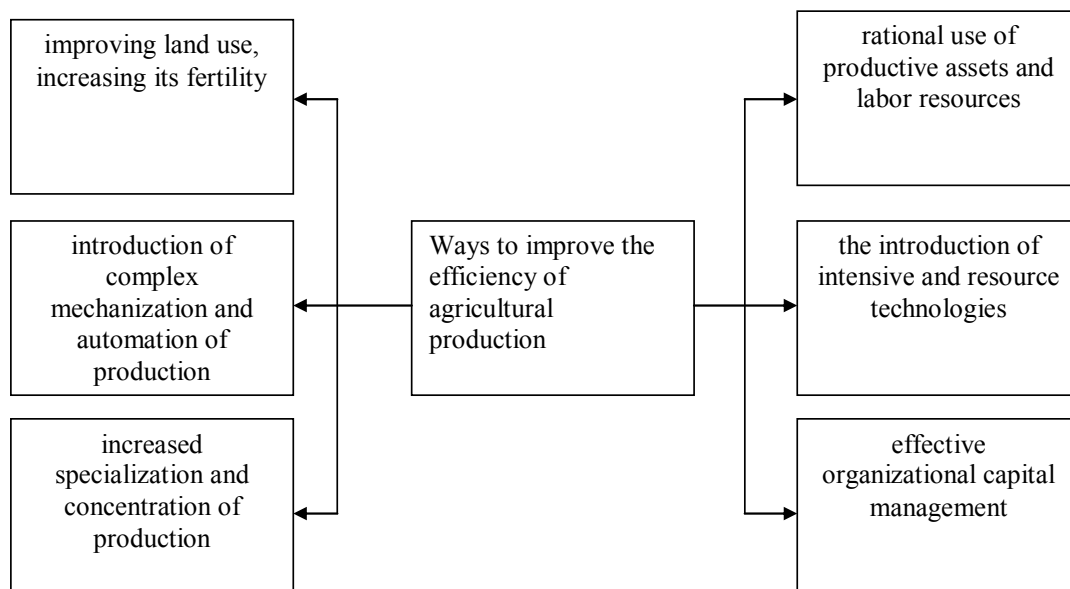


Fig. 3. School years Effectiveness of use of virobnitstva

Effective management of organizational capital in entrepreneurial activity is the most important in the complex of measures to increase the economic efficiency of business entities in the agricultural sector. This task is successfully solved through the development of an effective mechanism for managing organizational capital. The solution to this problem primarily contributes to an increase in labor productivity in agricultural entrepreneurship, which is the main qualitative factor in the economic and social development of the country.

In order to reveal the concept of organizational capital, it is necessary to understand that an enterprise is an open system. Each

business entity is constantly in relationship with other economic actors as a participant in relationships between enterprises and the external environment, which affects the internal processes of the enterprise. The definition of the concept of organizational capital should reflect the economic essence of the phenomenon.

Thus, organizational capital is a specific structure of an enterprise, consisting of all business processes and systems that accumulate the experience, skills and knowledge of employees, combined to achieve the goal. A schematic representation of the organizational capital is presented in Fig. 4.

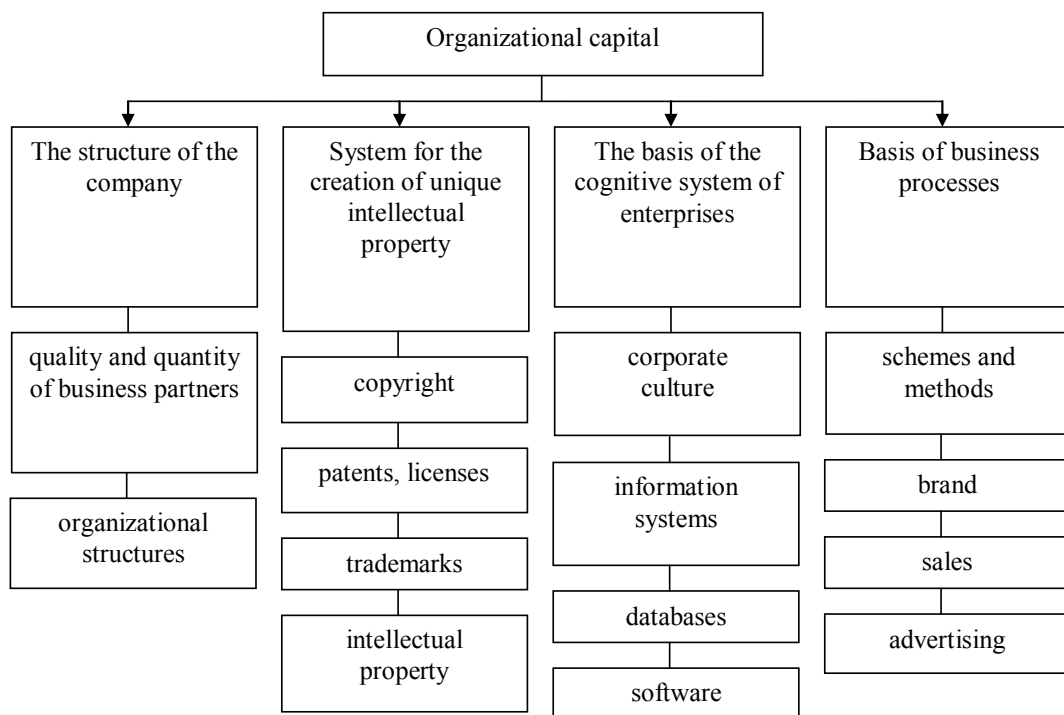


Fig. 4. Components of organizational capital

Organizational capital is a source of economic growth of a business entity, because labor productivity depends on organizational behavior on it. In turn, organizational behavior includes individual behavior and social processes of the organization.

The organizational climate, the structure of the organization and the process of organizational socialization affect the productivity and individual behavior of the enterprise. Thus, the basis of organizational capital is formed by the interrelation of human capital with formalized knowledge (intellectual property, databases, software, schemes, methods, brand, patents, licenses).

Conclusions from this study. The needs of society and the improvement of the production process led to the fact that one person is physically unable to perform all the necessary work to create the finished product. That is why there is a need for the distribution of production tasks among all employees of a business entity. However, teamwork requires coordination of actions – the activity will be ineffective if several employees perform tasks at their discretion, not paying attention to the end result, namely the production of high-quality finished product. When organizing production, all participants in this process enter into a system of relations regarding the division and cooperation of labor and the use of means and objects of labor.

On the one hand, organizational capital develops the human capital of staff and helps in its implementation. With the help of an effective organization, labor cooperation develops, the allocation of functional responsibilities of personnel is specified, and this, in turn, provides a link between the result of labor and remuneration. In such conditions, the staff has the opportunity to more fully realize the skills and knowledge, to reveal their potential, to take the initiative, because the responsibility for the result belongs to them.

On the other hand, the organization as a process is also implemented in the macro environment. Environmental conditions have a great influence on the business entity as an open system (macroeconomic, political factors, government agencies, geographical, social and climatic factors, legal regime). That is why the task of each business entity is to continuously monitor and coordinate the goals of all stakeholders, and not just reduce everything to the realization of the human capital of the team.

Thus, the process of establishing effective interaction between participants in the labor market of the agricultural sector is long-term and systematic within the country, and entrepreneurs need to address the issue of personnel competence and product quality now. One of the priorities of the socio-economic development of business entities of the agrarian sector is the management of the organizational capital of the enterprise.

REFERENCES:

1. Brukynh, E. (2001). Intellectual Capital. Piter, 288.
2. Daum, J. H. (2002). Intangible Assets: die Kunst, Mehrwert zu schaffen. Interview veröffentlicht in: sapinfo.net, 18.02.2002. Retrieved from: <http://www.sapinfo.net/public/de/interview.php4/page/0/article/comvArticle-174953c8c0ceae7e30/de>.
3. Edvinsson, L. (1997). Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Roots. N. Y. : Harper Business.
4. Sveiby, K. E. (1997). The Intangible Assets Monitor. Journal of Human Resource Costing & Accounting, 2 (1), 73-97.
5. Styuart, T. A. (2007). Intellectual Capital. Pokolenie, 368.
6. Baranchev, V. (2003). Branding management as a part of the Innovative Development of Organization. Marketing, 1, 46-63.
7. Butnik-Sivers'kyi, O. B. Intellectual Capital. Retrieved from: <http://www.ndiiv.org.ua>.
8. Ilyashenko, S. M. (2008). Actual problem of the management of the Intellectual capital of the Enterprises. Mechanism of Economic Regulation, 2, 91-101.
9. Kendyukhov, O. V. (2006). Intellectual capital of the Enterprise: methodology of the management mechanism formation. NAS, Ukraine, Economy and Industry Institute, Donetsk: DonUEP, 308.
10. Kendyukhov, O. V. (2008). Effective management of the Intellectual Capital. NAS, Ukraine, Economy and Industry Institute, Donetsk: DonUEP, 363.
11. Kolot, A. M. (2007). Innovation labour and Intellectual Capital in the Factors' System of the Economy Knowledge Formation. Theory of Economy, 2, 3-13.
12. Mnykh, O. B. (2009). Marketing in the Formation of the market value of the Machine-Building Enterprise: theory and practice. Lviv: Publishing House of the National University "Lviv Polytechnik", 428.
13. Sytnyk, Y. S. (2012). Intellectualisation of the organization capital and its Structuring. Formation of the Market Economy. Kyiv : KNEU, 332-342.
14. Shkola, V. Yu. (2011). Economic grounds of the intellectual capital role in the formation of the innovative economy system. Marketing and Management Innovations, 3,(1), 72-78.
15. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Committee of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/rosl_u.html (accessed 2 February 2019).
16. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Committee of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/sg/sg_rik/sg_u/tvar_u.html (accessed 2 February 2019).
17. Stratehiia rozvytku aharnoho sektoru ekonomiky Ukrainy [Strategy of development of the agricultural sector of Ukraine]. Available at: <http://www.minagro.gov.ua/node/7644> (accessed 2 February 2019).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-22>

УДК 658.8

Ефективність використання інноваційного маркетингу та ступінь довіри до нього потенційних споживачів

Головчук Юлія Олександрівна

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Дідик Віталій Вікторович

студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Holovchuk Yuliia, Didyk Vitalii

Vinnitsia Trade and Economic Institute
of Kyiv National University of Trade and Economics

Наведений у статті матеріал дає змогу сформулювати загальне уявлення про ефективність використання інноваційного маркетингу та тенденції розвитку інноваційних інструментів маркетингу. А також виконано порівняльний аналіз характеристик інноваційного маркетингу з традиційним маркетингом. Обґрунтовуються переваги використання засобів інноваційного маркетингу порівняно з традиційним. У статті розкрито сутність інноваційного маркетингу як інструменту привертання уваги нових потенційних споживачів. Досліджено, які саме засоби інноваційного маркетингу порівняно з традиційним є найбільш дієвими і як впливають різні типи інноваційного маркетингу на довіру споживачів до реклами. На основі проведеного дослідження окреслено пріоритетний інструментарій інноваційних методів просування маркетингових комунікацій.

Ключові слова: інноваційний маркетинг, традиційний маркетинг, маркетинг, реклама, споживач, потенційний споживач, довіра споживачів.

Головчук Ю.А., Дидик В.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕТРАДИЦИОННОГО МАРКЕТИНГА И СТЕПЕНЬ ДОВЕРИЯ К НЕМУ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Представленный в статье материал позволяет сформировать общее представление об эффективности использования инновационного маркетинга и тенденции развития инновационных инструментов маркетинга. А также выполнен сравнительный анализ характеристик инновационного маркетинга с традиционным маркетингом. Обосновываются преимущества использования средств инновационного маркетинга по сравнению с традиционным. В статье раскрыта сущность инновационного маркетинга как инструмента привлечения внимания новых потенциальных потребителей. В работе исследовано, какие именно средства инновационного маркетинга по сравнению с традиционным являются наиболее действенными и как влияют различные типы инновационного маркетинга на доверие потребителей к рекламе. На основе проведенного исследования определен приоритетный инструментальный инновационных методов продвижения маркетинговых коммуникаций.

Ключевые слова: инновационный маркетинг, традиционный маркетинг, реклама, потребитель, потенциальный потребитель, доверие потребителей.

Holovchuk Yuliia, Didyk Vitalii. EFFICIENCY OF USING INNOVATIVE MARKETING AND THE DEGREE OF CONFIDENCE TO HIM POTENTIAL CONSUMERS

The problem of overcoming information saturation in marketing communications is further exacerbated by the impact of the economic crisis, which limits the possibility of allocating significant funds for the formation of powerful advancement systems. In these circumstances, organizations, trying to increase the effectiveness of communicative impact on their target audiences, are beginning to actively use the tools of innovative methods of promotion as the main elements of their marketing communications systems. In this way, it will be about using innovative marketing as leverage for increasing demand for goods and services for producers. The material presented in the article gives an opportunity to form a general idea of the effectiveness of the use of innovative marketing and trends in the development of innovative marketing tools. A comparative analysis of the characteristics of innovative marketing with traditional marketing was also performed. The advantages of using innovative marketing tools in comparison with traditional ones are substantiated. The purpose of the article is to reveal the essence of innovative marketing and

the application of its methods of marketing communications, as well as the prospects for their application to increase the effectiveness of communicative impact on target audiences. The purpose of innovation advertising is to create an impressive advertising experience that would be interesting for its creative and unpredictable views. Much of innovation in marketing involves placing ads in unusual places or displaying non-standard ads, hoping to attract new potential customers. Consumers tend to consider non-traditional ads as more organic, authentic, and relevant. The paper investigates which types of innovative marketing tools are most effective in comparison with the traditional ones and how different types of innovative marketing influence the trust of consumers in advertising. On the basis of the conducted research, the priority tool of innovative methods of promotion of marketing communications is outlined.

Key words: innovative marketing, traditional marketing, advertising, consumer, potential consumer.

У сучасних умовах проблема ефективного використання коштів, що витрачаються виробниками і надавачами послуг на просування своєї продукції, формування позитивного іміджу підприємства, створення кола лояльних споживачів, стоїть дуже гостро. Величезні обсяги комерційної інформації, яка безперервним потоком виливається на споживачів із різних джерел, вимагають від надавачів цієї інформації пошуку нових нестандартних методів її подання, яскравих творчих підходів і рішень.

Постановка проблеми. Проблема подолання інформаційної перенасиченості в маркетингових комунікаціях ще більше загострюється під впливом економічної кризи, яка обмежує можливості виділення значних коштів на формування потужних комплексів просування. У цих умовах організації, намагаючись підвищити ефективність комунікативного впливу на свої цільові аудиторії, починають активно використовувати інструментарій інноваційних методів просування як головні елементи своїх комплексів маркетингових комунікацій. Таким чином, йтиметься саме про використання інноваційного маркетингу як важелю збільшення попиту на товари та послуги виробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема підвищення ефективності комунікативного впливу на цільові аудиторії, зокрема через використання інструментарію інноваційних методів маркетингових комунікацій, що стає особливо актуальним в умовах перенасиченості інформаційного бізнес-простору й обмеженості коштів на просування, активно висвітлюється у працях як іноземних, так і вітчизняних авторів. До них можна зарахувати, зокрема, праці Д. Аакера, Дж. Траута, Дж. Джулера, Б. Дрюніані, Я. Віктора, Я. Даддо, М. Долхаш, Є. Ромата, Т. Примака, С. В. Ковальчук, Л.А. Мороз, О. Тябіної, М. Василенко, Л. Макаренко, І. Окландера, Є. Криворог та інших. Водночас зазначимо, що є значні розбіжності у трактуванні авторами сутності інноваційних методів маркетингових комунікацій,

неузгодженість позицій окремих авторів щодо можливостей та інструментів, а також напрямів ефективного використання цих методів у контексті концепції інтегрованих маркетингових комунікацій, що зумовлює доцільність подальших досліджень окресленої проблеми [1, с. 110].

Метою статті є розкриття сутності інноваційного маркетингу та застосування його методів маркетингових комунікацій, а також перспектив їх застосування для підвищення ефективності комунікативного впливу на цільові аудиторії.

Виклад основного матеріалу. Багато традиційних форм реклами походять ще з 60-х років, і відтоді вони стали стандартом для маркетологів. Проте сьогодні їхня ефективність знижується.

Крім того, традиційна реклама стає надзвичайно дорогою. Національне джерело рекламного видання Adweek повідомляє, що середня вартість однієї 30-секундної реклами під час прем'єри телевізійної трансляції становить майже 110 тисяч доларів. Оскільки рекламодавці платять більше, щоб побачити кращі результати, вони звертаються до маркетингових стратегій, які використовують нові методи, технології та теорії.

Інноваційні маркетингові стратегії базуються на нових та неортодоксальних маркетингових методах. Все, що виходить за межі категорій традиційного маркетингу, можна вважати інноваційним, але цей термін зазвичай називає більш конкретний діапазон маркетингової тактики.

Торгівля вважається однією з традиційних галузей, обмежених в інноваційному потенціалі, проте сучасний етап розвитку світової торгівлі заперечує це твердження. Адже саме у торговельній галузі активно впроваджуються різноманітні комунікаційні, технічні, технологічні та управлінські інновації, які докорінним чином змінюють традиційні підходи до ведення торговельного бізнесу [2, с. 430].

Мета інноваційної реклами полягає у створенні вражаючого рекламного продукту, який

був би цікавий своїми творчими та непередбачуваними поглядами. Значна частина інноваційного маркетингу передбачає розміщення реклами в незвичайних місцях або нестандартний показ оголошень, сподіваючись привернути увагу нових потенційних споживачів.

Споживачі, як правило, розглядають нетрадиційні оголошення як більш органічні, автентичні та релевантні. Оскільки інноваційна реклама відрізняється від більшості реклами, нетрадиційні способи значною мірою мають свого роду імунітет від цинізму та скептицизму до друкованих, радіо- та телевізійних оголошень. Інноваційні оголошення також

мають тенденцію бути націленими на певного споживача та безпосередньо знаходитися на певній території. Наприклад, виробники взуття можуть розміщувати оголошення на баскетбольних чи футбольних майданчиках. Цей тип реклами, як правило, також дешевший.

Друкована реклама може коштувати тисячі гривень, але розумна вулична маркетингова стратегія може коштувати менше ста гривень. Професійно представлена інноваційна реклама може забезпечити величезну віддачу від інвестицій.

Хоча інноваційний маркетинг є несподіва-

Таблиця 1

Типи інноваційного маркетингу та приклад використання

Тип інноваційного маркетингу	Приклад
Вуличний маркетинг	Американська мережа роздрібної торгівлі «Кінкос» розмістила на вулицях міста величезні скульптури, так що вони виглядали як забарвлення у паркувальних зонах і лініях перехресних доріжок.
Семінари	Американська компанія, що спеціалізується на послугах, які стосуються електронних компонентів та комп'ютерних продуктів, Arrow Electronics провела семінари в 10 містах для навчання інженерів систем, які вона почала продавати.
Маркетинговий трюк	Proshade, виробник сонцезахисних окулярів, запропонував американській службі національних парків 4 млн. доларів, якщо вони зможуть поставити сонцезахисні окуляри на президентів на горі Рашмор. Пропозиція службою національних парків була відхилена, але підхоплена пресою, і компанія отримала значну публічність.
Stealth Marketing	Виробник телефонів BlackBerry запропонувала привабливим молодим жінкам фліртувати з чоловіками, щоб вони, використовуючи цю марку, брали у чоловіків номер.
Публічні жарти	В 1996 р. міжнародна мережа ресторанів швидкого харчування Taco Bell оголосила про те, що вони збираються придбати Liberty Bell – Дзвін Свободи, який є знаковим символом американської незалежності, і перейменувати його на Taco Liberty Bell. Громадське обурення привело до підвищення обізнаності про ресторан та збільшення продажів.
Події	Американський виробник мотоциклів Harley Davidson спонсорує великі групові поїздки та зустрічі для ентузіастів мотоциклів, щоб вони з'єдналися один з одним.
Організації членства	Кінокомпанія і телевізійний канал, який транслюється в США, Hallmark запускає клуб для шанувальників фірмових прикрас для зустрічей та обговорень.
Музеї та фабричні екскурсії	Виробник пива Budweiser пропонує щоденні екскурсії своїм флагманським пивзаводом, що включають дегустацію.
Тематичні парки	Disney – один із найбільших фінансових конгломератів індустрії розваг у світі – підтримує кілька великих тематичних парків, які допомагають посилити історію компанії та імідж бренду.
Розміщення продукту	Німецький виробник автомобілів та мотоциклів BMW заплатив за свою модель Z3, щоб вона була помітна у фільмі Джеймса Бонда «GoldenEye».
Партизанський маркетинг	Виробники фільму «Сімпсони» розмістили зображення Гомера Сімсона на базі ескалаторів. Сходи ескалатора були накриті малюнками пончиків, які ніби зникають в гомілки.

Джерело: складено автором

ним і привабливим, він також непередбачуваний. Важко зрозуміти, чи спрацює рекламна кампанія, оскільки вона опирається на методи, які до цих пір виходять за межі традиційного маркетингу. Маркетологи можуть намагатися кількісно оцінити успіх чи невдачу кампанії. Що ще гірше, заплутана або погано виконана кампанія може плутати споживачів та створити негативний образ навколо компанії.

Інноваційний маркетинг – це стратегія, доступна для всіх підприємств. У багатьох найвідоміших рекламних кампаніях застосовувалися різні види інноваційної реклами, які були застосовані великими компаніями, однак менші підприємства також використовують інноваційний маркетинг із чудовими результатами. Valley Screen Process, невеликий виробник відмітних знаків для дитячих кімнат, побачив величезне збільшення продажів після того, як вони створили партнерські відносини з блогерами. Вони запропонували безкоштовні зразки популярним блогерам «Мотту», які потім говорили про продукти у своїх блогах.

Сучасні інформаційні і телекомунікаційні технології можуть слугувати ефективними інструментами впливу на суспільні процеси (прямого чи опосередкованого), створюючи прогнозовану людину-споживача. Це стало основною сутністю суспільства споживання, у якому вибір споживача все більше формується під впливом цілеспрямованого інфор-

маційного обрамлення, яке впливає на процес і логіку сприйняття з метою формування масового усередненого споживача, який бажає задовольняти свої потреби стандартним чином – як усі, як це прийнято у тому соціумі, до якого він прагне належати. Такі особливості поведінки людини-споживача під впливом інформаційних (особливо телекомунікаційних) технологій вивели інформацію (як спосіб отримання і доведення актуальних знань) у нове й ефективне джерело формування конкурентних переваг, яке набуло особливого поширення в XXI столітті [3, с. 71].

Єдиною вимогою для використання інноваційного маркетингу є бачення, креативність та прихильність. Оскільки часто це суттєво дешевше, ніж класичні форми реклами, інноваційний маркетинг є ефективним інструментом для компаній зі скромним маркетинговим бюджетом. Єдиний недолік полягає в тому, що результати є непередбачуваними і є ризик втрати зусиль.

Для підтвердження вищесказаного ми провели дослідження серед людей, які різним чином сприймають рекламну інформацію. Дослідження складалося з опитування 1000 людей, які відповідали на питання стосовно довіри до різних форм реклами. Діаграмою на рис. 1 проілюстровано отримані відповіді від респондентів.

Дослідження показує, що багато споживачів не довіряють традиційним формам

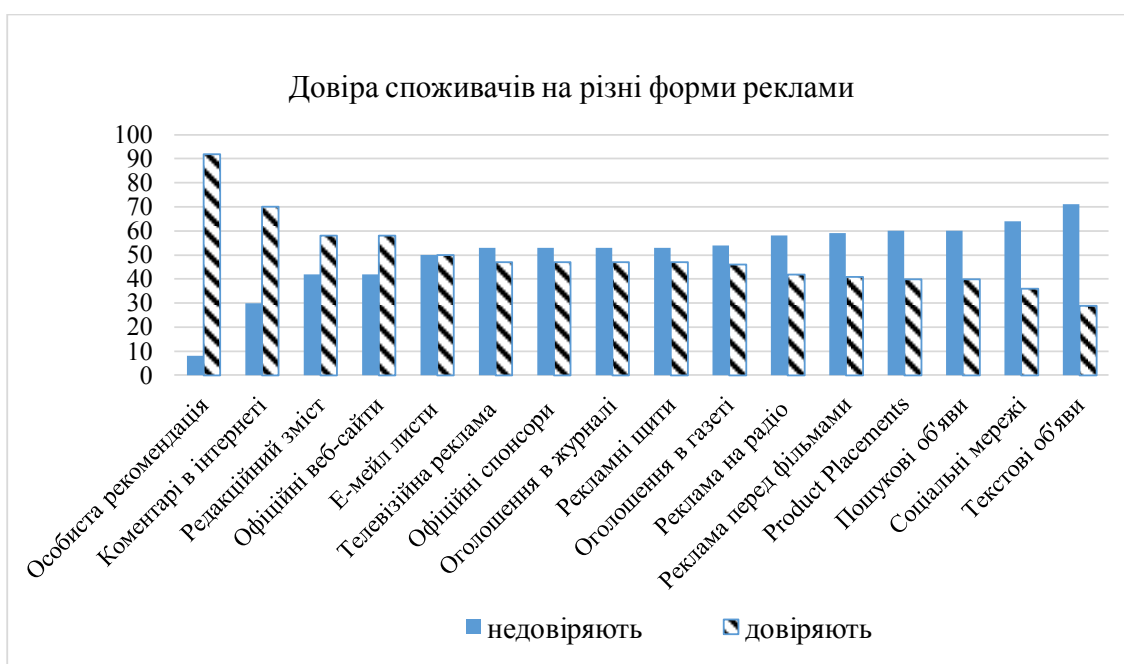


Рис. 1. Довіра споживачів до різних форм реклами

Джерело: побудовано на основі власного дослідження

реклами. Оголошення на телебаченні, радіо, рекламних щитах та в газетах отримали менш ніж 50% рейтингу як індикатор довіри споживачів. На відміну від цього, більшість довіряють інноваційним формам маркетингу. Це дослідження показує, наскільки освіченим сучасний споживач став щодо реклами.

Традиційний маркетинг може скоротитись, але мільярди доларів все ж витрачаються на нього щороку. Багато маркетологів використовують як традиційні, так і інноваційні маркетингові стратегії. Обидва мають переваги та недоліки [4, с. 81]. Основним завданням є визначення того, яка стратегія буде найбільш ефективною для продукту, який буде рекламуватися. Ці два методи порівнюються нижче в таблиці 2.

Оскільки інноваційний маркетинг залежить від багатьох невідомих факторів, то для будь-якої кампанії важливо пройти ретельне планування. Розроблення всеохоплюючого маркетингового плану не робить цю стратегію більш передбачуваною, але це може допомогти сфокусувати зусилля та максимально збільшити шанси на успіх [5, с. 42].

Першим кроком плану є визначення цільової аудиторії. Цей важливий крок допомагає компаніям визначати, чи має сенс інноваційний маркетинговий підхід. Якщо товар має масову привабливість, щось на зразок газованої води або випуску фільму, маркетологи можуть прикрашати міські вулиці з реклам-

ними оголошеннями. Але якщо продукт має більш обмежену перевагу, програмне забезпечення для бухгалтерів, наприклад, широка рекламна кампанія буде марною тратою ресурсів. Визначення того, хто купить продукт, спрощує їхній доступ.

Наступним кроком буде вибір інноваційної маркетингової стратегії. Конкретну стратегію треба обережно вибирати, дивитися, як це вплине на клієнтів. Компанія повинна буде дослідити ринок та консультуватися з брендинговими експертами, щоб знайти найкращий спосіб використання рекламних повідомлень для максимальної орієнтації на потенційного споживача.

На цьому етапі може виникнути необхідність укладати угоди про рекламний простір у звичайних місцях. Інноваційна реклама часто створює власні маркетингові канали. Якщо метою є показ оголошень у місцях, де раніше ніколи не було реклами, це вимагатиме точних переговорів між рекламодавцем та власником майна. Важливо, щоб обидві сторони повністю зрозуміли умови договору, щоб рекламний простір можна було використовувати для максимальної ефективності.

Останній крок інноваційного маркетингового плану полягає у визначенні показників успіху або невдачі. Це може бути найважчий крок, оскільки інноваційний маркетинг часто має дифузні цілі. Замість того, щоб просто збільшувати обсяги продажів, інноваційний

Таблиця 2

Характеристика традиційного та інноваційного маркетингу

Характеристика	Традиційний маркетинг	Інноваційний маркетинг
Філософія маркетингу	Дуже дисциплінований, структурований та контрольований Зосередження на чотирьох конкурентах Cs, споживачах, компанії, співробітниках	Більш гнучкий, невизначений та суб'єктивний Орієнтується на виконання над плануванням
Можливості та переваги маркетингу	Використовує емпіричне дослідження для перевірки його методів Результати можна прогнозувати	Більш надійний та ефективний Створює «Buzz» (це спосіб продажу продукту, який дозволяє людям говорити про це іншим людям, особливо через Інтернет.)
Бюджет маркетингу	Усі витрати відомі і ретельно контролюються	Схильний бути дешевшим і покладатися на безкоштовну рекламу якомога більше Багато коштів невідомі, і їх неможливо передбачити
Цільова аудиторія	Визначено на основі демографічних показників Орієнтований і сегментований	Недискримінаційне все включено Не реклама знаходить аудиторію, а аудиторія знаходить рекламу

Джерело: складено автором

маркетинг може використовуватися для переосмислення іміджу бренду або для введення продуктів у нові демографічні показники. Перш ніж розпочати кампанію, необхідно визначити емпіричні показники для оцінки успіху кампанії.

Висновки. Є старе кліше, що ви повинні вивчати правила, перш ніж розбивати їх, але це особливо стосується маркетингу. Інноваційний маркетинг, хоча може здатися, що це все про творчість та сміливість, ґрунтується на фундаменті традиційного маркетингу та спирається на багато теорій і стратегій, які керували маркетологами протягом століть. Найкращий спосіб отримати навички, необ-

хідні для проведення творчих та креативних кампаній, – міцний досвід маркетингу. Ступінь маркетингу з акредитованої установи забезпечує ретельне навчання маркетингу, що є життєво важливим для нетрадиційних маркетологів майбутнього.

Ретельне вивчення історії маркетингу може запропонувати нові канали для реклами та виховання розумних кампаній з минулого. Професіонали галузі, які навчаються у відділах маркетингу, провели всю свою кар'єру, вивчаючи теорії реклами. Вивчення їхнього досвіду має неоціненне значення, оскільки нові маркетологи намагаються перенести рекламу в нові цікаві напрями.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Мороз Л.А. Проблеми використання нестандартних методів маркетингових комунікацій. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2010. № 690. С. 109-113.
2. Любківська Г.В. Використання інноваційного маркетингу вітчизняними торговельними підприємствами: тенденції та перспективи. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2017. Вип. 1-2. С. 426-433.
3. Головчук Ю.О. Маркетингова домінанта розвитку конкурентних переваг підприємства в умовах інформаційної економік. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 3. С. 69-73.
4. Луфференко Л. Ю. Інноваційний маркетинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». 2016. Вип. 10(2). С. 78-84.
5. Holovchuk Y.O., Stadnyk V.V. Marketing resources and technologies for innovative potential of industrial enterprise. International Journal of Economics and Society. 2017. Vol. 2. Iss. 9. P. 39-45.

REFERENCES:

1. Moroz L. A. Problemy vykorystannia nestandardnykh metodiv marketynhovykh komunikatsii. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". 2010. # 690. S. 109-113.
2. Liubkivska H. V. Vykorystannia innovatsiinoho marketynhu vitchyznianymy torhovelnymy pidprijemstvamy: tendentsii ta perspektyvy. Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky. 2017. Vyp. 1-2. S. 426-433.
3. Holovchuk Yu. O. Marketynhova dominanta rozvytku konkurentnykh perevah pidprijemstva v umovakh informatsiinoi ekonomik. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. 2017. # 3. S. 69-73.
4. Luferenko L. Yu. Innovatsiinyi marketynh yak instrument pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidprijemstv. Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Serii «Ekonomika». 2016. Vyp. 10(2). S. 78-84.
5. Holovchuk Y.O., Stadnyk V.V. Marketing resources and technologies for innovative potential of industrial enterprise. International Journal of Economics and Society. 2017. Vol. 2. Iss. 9. P. 39-45.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-23>

УДК 659.113.(045)

Управління рекламною діяльністю в системі брендингу (на прикладі ринку сучасної Fashion-індустрії)

Головчук Юлія Олександрівна

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу та реклами
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Марченко Вікторія Олександрівна

студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Holovchuk Yuliia, Marchenko Viktoriia

Vinnitsia Trade and Economic Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics

Стаття присвячена дослідженню сучасного ринку Fashion-індустрії, його останніх тенденцій, сучасних методів просування рекламної кампанії. Найважливішою ланкою в індустрії моди є брендинг, який безпосередньо практикує створення імені, символу чи дизайну, ідентифікує та відрізняє продукт одних компаній від інших. Нині надзвичайно популярним рекламним засобом стали колаборації різних відомих брендів як один з одним, так і з новими цікавими дизайнерами, художниками. В нашу «онлайн-еру», коли все більше інформації оцифровується, велика кількість рекламних засобів Fashion-індустрії спрямована саме на онлайн-сервіси.

Ключові слова: Інтернет-реклама, брендинг, модний маркетинг, vlogger, монобрендові магазини, Fashion-індустрія, маркетингові канали.

Головчук Ю.А., Марченко В.А. УПРАВЛЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СИСТЕМЕ БРЕНДИНГА (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА FASHION-ИНДУСТРИИ)

Стаття посвящена исследованию современного рынка Fashion-индустрии, его последних тенденций, современных методов продвижения рекламной кампании. Важнейшим звеном в индустрии моды является брендинг, который непосредственно практикует создание имени, символа или дизайна, идентифицирует и отличает продукт одних компаний от других. На сегодняшний день чрезвычайно популярным рекламным средством стали коллаборации различных известных брендов как друг с другом, так и с новыми интересными дизайнерами, художниками. В нашу «онлайн-эру», когда все больше информации оцифровывается, большое количество рекламных средств Fashion-индустрии направлено именно на онлайн-сервисы.

Ключевые слова: Интернет-реклама, брендинг, модный маркетинг, vlogger, монобрендовые магазины, Fashion-индустрия, маркетинговые каналы.

Holovchuk Yuliia, Marchenko Viktoriia. MANAGEMENT OF INNOVATIVE MARKETING TECHNOLOGIES IN THE BRANDING SYSTEM (ON THE EXAMPLE OF THE MARKET OF MODERN FASHION-INDUSTRY)

The research analyzes the modern fashion industry market, its latest trends, modern methods of promotion of advertising campaigns. The most important branch in the fashion industry is branding, which directly practices the creation of a name, symbol or design, identifies and distinguishes the product of some companies from others. Currently, the extremely popular tool has become the collaboration of various famous brands, both with each other, and with new interesting designers, artists. One of the important points in building a HR brand is the prompt and timely provision of information about the current situation and plans of the company both in the media and in the internal environment using the Internet. In our «online» era, when more and more information is digitized, a large number of fashion-based advertising tools are targeted at online services. Some brands, for example, Tiffany & Co, have created an application that allows you to try accessories online, choose a color style and weight of carats by hovering your smartphone camera. Another type of collaboration is the collaboration of designers with bloggers, star people, where designers offer well-known people to wear their own branded items to attend certain social events. Undeniably, the most modern way to manage advertising Internet activities is social networking. Working with bloggers gives you two tremendous things: you present your brand to a new audience, and if you choose the right influence then you will receive new clients and the blogger will create content for you. As you know, in 2018, the number of registered users of Instagram is 1.1 billion people, which gives great opportunities for brands to quickly bring their novelties to their customers.

Key words: Internet advertising, branding, fashion marketing, vlogger, monobrand shops, fashion industry, marketing channels.

Постановка проблеми. Сьогодні діяльність успішної Fashion-індустрії безпосередньо пов'язана з платформою Інтернет. Все більше знаменитих та легендарних брендів залучають нові та актуальні елементи у мережі Інтернет та багатьох соціальних мережах для управління рекламною діяльністю в системі брендингу сучасної Fashion-індустрії.

Аналіз останніх досліджень. Питаннями аналізу рекламної та маркетингової діяльності, розвитку Інтернет-реклами займалися такі науковці, як Лі Одден, що у своїх дослідженнях показує все необхідне для того, щоб упровадити у компанії цілісний підхід до оптимізації контенту для пошукових систем і соціальних медіа, досліджує основні методи контент-маркетингу, від створення типових персонажів до планування й оцінки ефективності контенту. Бет Хайден у своїх дослідженнях показує, що в останні кілька років стали дуже популярні соціальні мережі: з передової технології вони перетворилися на невід'ємний компонент корпоративної маркетингової стратегії. У сучасному діловому кліматі компанії не можуть ігнорувати стратегії інтернет-маркетингу, які сприяють їх взаємодії з клієнтами, та отримання відгуків в режимі реального часу. У компаній немає вибору: або вони використовують соціальні мережі, або просто не виживають.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану ринку Fashion-індустрії, його нововведення, правила та сучасні методи просування рекламної кампанії.

Завдання наукової роботи: проаналізувати дані сучасного ринку Fashion-індустрії, на основі яких простежити різноманітні засоби управління рекламною діяльністю в системі брендингу.

Виклад основного матеріалу. Сучасні інформаційні і телекомунікаційні технології можуть слугувати ефективними інструментами впливу на суспільні процеси (прямого чи опосередкованого), створюючи прогнозовану людину-споживача. Це стало основною сутністю суспільства споживання, у якому вибір споживача все більше формується під впливом цілеспрямованого інформаційного обрамлення, яке впливає на процес і логіку сприйняття, з метою формування масового усередненого споживача, який бажає задовольняти свої потреби стандартним чином – як усі, як це прийнято у тому соціумі, до якого він прагне належати [1, с. 69].

Fashion-індустрія та рекламна діяльність – це дві взаємопов'язані сфери, які безпосеред-

ньо доповнюють одна одну. Нині є безліч прикладів, як сучасні відомі бренди створюють різні колаборації та як точний незвичайний погляд творця може правильно подати свою роботу своєму прихильнику. На прикладі нижченаведених брендів можемо проаналізувати сучасне управління рекламною діяльністю в системі брендингу на ринку Fashion-індустрії.

H&M використовує свідому, цілеспрямовану та всеохоплюючу рекламу. Розуміючи, що інклюзивність – це як соціальне явище, так і важлива моральна, людська потреба, H&M створює та адаптує рекламні кампанії до «все включено», де люди з різним фінансовим становищем можуть собі придбати бажану модель одягу.

Чистий прибуток найбільшої світової роздрібною мережі з торгівлі одягом Hennes&Mauritz (H&M) за підсумками першого кварталу 2017–2018 фінансового року, що завершився 28 лютого, скоротився в 1,8 раза – до 1,372 мільярда шведських крон (близько 167 мільйонів доларів), про що йдеться в повідомленні компанії [2].

Одним із важливих моментів побудови HR-бренда є оперативне та своєчасне надання інформації про поточну ситуацію і плани компанії як у ЗМІ, так і у внутрішньому середовищі з використанням Інтернету [3, с. 254].

Вироби Louis Vuitton є ексклюзивними (оскільки бренд не є легко доступним), вони мають ексклюзивну серію, яку випускають лише в особливих випадках та за допомогою окремих каналів продажів. Наприклад, для показу Louis Vuitton – 2017 доступний лише обмежений вибір сумок із колекції для покупки в Інтернеті. Якщо клієнт не купує товар прямо там, то він більше не буде доступний. Ця ексклюзивність спонукає клієнтів купувати швидше, а також зробити їхні продукти більш бажаними та затребуваними.

Найбільший світовий виробник товарів класу люкс LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton SA за підсумками 2017 року помітно збільшив основні фінансові показники, в результаті чого чистий прибуток і виторг оновили історичні максимуми. Відповідно до звітності компанії, чистий прибуток у 2017 році зріс на 29% – до 5,13 млрд євро з 3,98 млрд євро роком раніше. Аналітики, опитані FactSet, у середньому прогнозували цей показник на рівні 4,94 млрд євро [4].

Зміни у середовищі бізнесу внаслідок глобалізації вимагають радикального переосмислення підходів до управління економічними організаціями. Висока динаміка середовища

бізнесу, з одного боку, а з іншого боку – ущільнення ринків через збільшення економічних зусиль міжнародних корпорацій та зростання його впливу на вибір замовника [5, с. 40].

Tiffany&Co збільшила свою присутність у соціальних мережах на наступному рівні. У 2015 році компанія Tiffany&Co запустила програму пошуку – додаток для вибору кольорового стилю та ваги каратів. Покупці могли навести смартфон на руку, щоб практично побачити аксесуари Tiffany на їхніх руках, що привело до збільшення продажів на 20% [6].

Американська компанія Tiffany&Co, друга за величиною в світі мережа роздрібною торгівлі ювелірними виробами, збільшила прибуток і виручку в другому фінансовому кварталі, а також поліпшила прогноз річного прибутку. Як повідомляє «Інтерфакс-Україна, чистий прибуток у травні – липні зріс на 26%, до \$145 млн порівняно з \$115 млн за аналогічний період попереднього року. Квартальна виручка Tiffany збільшилася на 12%, до \$1,1 млрд, завдяки зростанню продажів у всіх ключових регіонах і категоріях продукції [7].

Hermes International SCA виготовляє продукцію, яка включає в себе вироби зі шкіри, аксесуари, шовк і текстиль, а також парфумерію і годинники. Компанія була заснована Тьєррі Хермсом і має штаб-квартиру в Парижі.

Консолідована виручка Групи становила 1394 млн євро в першому кварталі 2018 року, що на 11% нижче за постійними валютним курсом і 3% за поточним обмінним курсом у зв'язку зі зміцненням євро. Аксель Дюма, виконавчий голова Hermes, сказав: «Я хотів би подякувати розробників, ремісників і продавців, а також усіх чоловіків і жінок, які працюють для досягнення наших спільних цілей, які сприяли досягненню цих твердих результатів» [8].

TOMS побудувала цілу компанію, віддаючи 45 мільйонів пар взуття на благодійність. Ідея для створення цього заходу прийшла до засновника TOMS Блейка Мікоскі, коли він вирушив до Аргентини. З моменту відкриття TOMS дотримується строгого правила: після кожного продажу пари взуття таку ж пару жертвують страждаючим захворюваннями ніг дітям із бідних сімей, що живуть по всьому світі. Також частину прибутку з кожної проданої пари окулярів жертвують на програму збереження і відновлення зору для жителів країн, що розвиваються. Сам Блейк Мікоскі говорить: «Я зробив щось для когось».

За 10 років, що минули з того моменту, як Блейк Мікоскі заснував Лос-Анджелес TOMS,

чий дохід за 12 місяців був оцінений Moody's у \$392 млн. Блейк Мікоскі накопичив досить карми капіталу, щоб зникнути протягом тижня або двох у гонитві за духовним зціленням. Його комерційна компанія освітила понад 51 мільйон життів новими черевиками, відновленим зором, чистою водою [9].

Інтернет-магазин Warby Parker підняв раунд фінансування в розмірі 75 мільйонів доларів, очолюваний фірмою з управління активами T. Rowe Price. Warby Parker зібрав 290 мільйонів доларів. Нью-йоркський Warby Parker також оголосив, що нині роздрібний торговець прибутковий. Прес-секретар каже, що 2018 рік стане першим повним роком, коли Warby Parker стане прибутковим [10].

Нині бренд Balenciaga – один із найупізнаваніших, найсучасніших брендів завдяки роботі Демна Гвасалія, грузинського дизайнера. Бренд весь час вступає в колаборації з різними дизайнерами, пропонує надзвичайні образи. Особливий фурор 2016–2018 років викликало поєднання ніжних жіночих речей разом із масивними кросівками, строгі костюми та яскраві кросівки, кросівки, що є продовженням «носку».

Після Gucci, Bottega Veneta і Saint Laurent «наступною маркою, яка перевищить позначку в 1 мільярд євро, буде Balenciaga», – сказав генеральний директор Kering Франсуа-Анрі Піно на презентації щорічних результатів групи. 100-річний бізнес втратив більшу частину своєї привабливості в останні роки, але знайшов нову ініціативу під егідою Демни Гвасалія, засновника лейбла Vetements, який у 2015 році зайняв посаду креативного директора. Гвасалія швидко модернізує Balenciaga, додавши прохолодний фактор, якого явно не вистачало; за останні декілька років прибуток компанії збільшився на 60%, було відкрито 121 монобрендових магазинів [11].

Модний маркетинг – це процес управління потоком товарів від початкового вибору дизайну, який буде виготовлений, до презентації продуктів для роздрібних покупців з метою максимізації продажів компанії та прибутковості. Маркетологи використовують дані про відстеження продажів, увагу до засобів масової інформації, фокус-групи та інші засоби, щоб забезпечити відгук дизайнерам та виробникам про тип та кількість товарів, що підлягають виготовленню. Таким чином, маркетологи відповідають за визначення цільових споживачів модного виробника та реагування на переваги цих клієнтів.

Компанії використовують модні покази, каталоги та торговельні сили, озброєні зразковими продуктами, щоб знайти тісний зв'язок між продукцією виробника та споживачами роздрібною торгівлі.

Інтернет-реклама – це реклама, що розміщується в мережі Інтернет, переважно на добре зарекомендованих і популярних веб-сайтах (наприклад, Google). Instagram – соціальна мережа, один із найпопулярніших сервісів в Україні, що базується на обміні фотографіями, дає змогу користувачам робити фотографії та поширювати їх через свій сервіс і низку інших соціальних мереж [12, с. 29].

Однією з найсучасніших платформ просування рекламної продукції є Instagram. Якщо у вашому магазині є дуже популярний елемент, запустить його розіграш лише на Instagram. Для отримання подарунків ваші послідовники Instagram коментують, чому вони хочуть перемогти, ставлячи вашу відмітку на фотографії у себе на сторінці або в історії, а потім позначають трьох своїх друзів, які хотіли б також отримати подарунок. Переконайтеся, що ви використовуєте вигідні впізнавані хеш-теги для подарунків. Щоб потрапити до «рекомендованих», працюйте з популярним модулем vlogger або станьте ним. Робота з блогерами дає вам дві величезні речі: ви презентуєте

свій бренд перед новою аудиторією, і якщо ви обрали правильний вплив, то ви отримаєте нових клієнтів, і блогер створить для вас контент. Залежно від спільної роботи блогери надаватимуть спеціальну інформацію у своєму блозі у Instagram чи Youtube та інших соціальних каналах.

Висновки. Одним із напрямів Інтернет-маркетингу, що дуже динамічно розвивається, є SMM або маркетинг у соціальних мережах. Якщо раніше для ведення комерційної діяльності в мережі Інтернет було необхідно мати власний сайт або сторінку на одному з порталів, створених для купівлі-продажу, то нині досить мати бізнес-профіль в одній із соціальних мереж [12, с. 30].

Просування товарів відомих брендів у наші часи надзвичайно пов'язана з платформою Інтернет. Безпосередньо без правильного та конструктивного управлінського рішення щодо рекламної діяльності буде важко донести задумку автора до своєї аудиторії. Щоб просунути та зробити свої вироби, колекції відомими, необхідно створювати незвичайні, ексклюзивні вироби, що зможуть привернути увагу споживачів, активно вести соціальні мережі, час від часу створювати колаборації з іншими відомим брендами, співпрацювати із зірковими людьми та творити незабутню історію.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Головчук Ю.О. Маркетингова домінанта розвитку конкурентних переваг підприємства в умовах інформаційної економіки. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 3. Т. 1. С. 69-73.
2. Natalia Popova. Net profit of H&M for the first quarter of 2017-2018. 2018. URL : <https://fashionunited.ru>.
3. Астахова І.Е. HR-брендинг як інструмент маркетингового менеджменту підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки, Миколаїв: Миколаївський нац. ун-т ім. Сухомлинського. 2018. Вип. № 22. С. 253-255.
4. LVMH в 2017 році оновила рекорди чистого прибутку і виручки. 2018. URL: <https://interfax.com.ua>.
5. Holovchuk Y.O., Stadnyk V.V. Marketing resources and technologies for innovative potential of industrial enterprise. International Journal of Economics and Society. 2017. Vol. 2. Iss. 9. P. 39-45.
6. Si Quan Ong. 25 Successful strategies from the fashion industry. 2018. URL: <https://www.referralcandy.com>.
7. Володимир Тіравський. У світі стали більше купувати ювелірних виробів. 2018. URL: <https://ubr.ua/ukraine>.
8. Hermès International. Quarterly information report as at the end of March 2018. 2018. URL: <https://globenewswire.com>.
9. Leigh Buchanan. What next for Toms, the \$400 million for-profit built. 2016. URL: <https://www.inc.com>.
10. April Berthene. Warby Parker raises \$75 million and announces profitability. 2018. URL: <https://www.digitalcommerce360.com>.
11. Dominique Muret. Balenciaga skyrocketing towards €1 billion revenue mark. 2018. URL: <https://uk.fashionnetwork.com>.
12. Юрченко Н.Б. Маркетингова діяльність в умовах глобалізації та розвитку електронної комерції. Ефективна економіка. 2018. Вип. № 4. С. 29-32.

REFERENCES:

1. Gholovchuk Ju.O. Marketynghova dominantna rozvytku konkurentnykh perevagh pidpryemstva v umovakh informacijnij ekonomiky. Visnyk Khmeljnyckogho nacionaljnogho universytetu. Ekonomichni nauky. 2017. № 3. Т. 1. S. 69-73.
2. Natalia Popova. Net profit of H&M for the first quarter of 2017-2018. 2018. URL : [https:// fashionunited.ru](https://fashionunited.ru).
3. Astakhova I.E. HR-brendyngh jak instrument marketynghovogho menedzhmentu pidpryemstva. Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky, Mykolajiv: Mykolajivskij nac. un-t im. Sukhomlynsjkogho. 2018. Vyp. № 22. S. 253-255.
4. LVMH v 2017 roci onovyla rekordy chystogho prybutku i vyruchky. 2018. URL: <https://interfax.com.ua>.
5. Holovchuk Y.O., Stadnyk V.V. Marketing resources and technologies for innovative potential of industrial enterprise. International Journal of Economics and Society. 2017. Vol. 2. Iss. 9. P. 39-45.
6. Si Quan Ong. 25 Successful strategies from the fashion industry. 2018. URL: <https://www.referralcandy.com>.
7. Volodymyr Tiravskij. U sviti staly biljshe kupuvaty juvelirnykh vyrobiv. 2018. URL: <https://ubr.ua/ukraine>.
8. Hermès International. Quarterly information report as at the end of March 2018. 2018. URL: <https://globenewswire.com>
9. Leigh Buchanan. What next for Toms, the \$400 million for-profit built. 2016. URL: <https://www.inc.com>.
10. April Berthene. Warby Parker raises \$75 million and announces profitability. 2018. URL: <https://www.digitalcommerce360.com>.
11. Dominique Muret. Balenciaga skyrocketing towards €1 billion revenue mark. 2018. URL: <https://uk.fashionnetwork.com>.
12. Jurchenko N.B. Marketynghova dijialnistj v umovakh ghlobalizaciji ta rozvytku elektronnoj komerciji. Efektyvna ekonomika. 2018. Vyp. № 4. S. 29-32.

Вартісно-орієнтований підхід до діагностики рівня економічної безпеки підприємства на основі моделі EVA

Гордієнко Наталія Іванівна

кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Гордієнко Тетяна Володимирівна

кандидат економічних наук, асистент кафедри економіки будівництва
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Азарова Тетяна Володимирівна

асистент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Gordiyenko Natalia, Gordiyenko Tetiana, Azarova Tetiana

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

У статті пропонується інтегральний показник, призначений для діагностики рівня економічної безпеки, крім того, для оцінки результатів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства використані комбіновані критерії, які розраховуються на базі факторів вартості підприємства, що взаємопов'язані між собою та між відповідними індикаторами, які характеризують виробничі, організаційні, технічні, технологічні, трудові та ін. фактори впливу. Сформульовані вимоги, яким повинні відповідати показники, що виражають фактори вартості. Рівень економічної безпеки пропонується обчислювати на основі моделі економічної доданої вартості (EVA), яка об'єднує фактори вартості, безпосередньо пов'язані зі створенням вартості для акціонерів. Всі показники розраховуються на основі даних бухгалтерського обліку.

Ключові слова: оцінка економічної безпеки, вартісно-орієнтований підхід, вартість підприємства, економічна додана вартість, фактори вартості.

Гордиенко Н.И., Гордиенко Т.В., Азарова Т.В. ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ДИАГНОСТИКЕ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ EVA

В статье предлагается интегральный показатель для диагностики уровня экономической безопасности, кроме того, для оценки результатов операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия используются комбинированные критерии, которые рассчитываются на базе факторов стоимости, взаимосвязанных между собой и соответствующими индикаторами, характеризующими производственные, организационные, технические, технологические и трудовые факторы влияния. Сформулированы требования, предъявляемые к показателям, которые выражают факторы стоимости. Уровень экономической безопасности предлагается рассчитывать на основе модели экономической добавленной стоимости (EVA), которая объединяет факторы стоимости, непосредственно связанные с созданием стоимости для акционеров. Все показатели рассчитываются на основе данных бухгалтерского учета.

Ключевые слова: оценка экономической безопасности, стоимостно-ориентированный подход, стоимость предприятия, экономическая добавленная стоимость, факторы стоимости.

Gordiyenko Natalia, Gordiyenko Tetiana, Azarova Tetiana. VALUE-BASED APPROACH TO THE DIAGNOSIS OF THE ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY LEVEL BASED ON THE EVA MODEL

The purpose of the article is to rationalize the use of value-based approach for diagnosing of the enterprise's economic security level. In the article, the integrated indicator for diagnostics of economic security's level is offered. For assessment of results of operating, investment and financial activities of an entity the combined criteria are used. Criteria calculate based on cost factors that are interconnected among themselves and with the corresponding indicators. These indicators determine the production, organizational, technical, technological and labor factors of influence. Requirements for indicators that express cost factors are formulated. Level of economic security is offered to be counted based on model of the economic added value (EVA) which unites the cost factors which are

directly connected with value creation for shareholders. All indicators are calculated based on accounting data. The negative value of EVA or a reduction in the criterion for assessing economic security will serve as a negative signal, indicating a tendency to reduce the value of the enterprise (except for cases of large investments). What causes the need to find the reasons for such a decrease and to develop measures to eliminate them, predicting the growth of value based on discounted cash flows. In the field of production, this concerns the optimization of the product range, optimization of the sales system, reduction of the share of fixed costs, optimization of the supply system, taxation, the formation of a competitive price, etc. Relative to the investment area, include measures aimed at optimizing the structure of non-current assets, inventories, cash balances. In the financial sector, the enterprise's efforts should be directed towards optimization of the structure of capital, credit policy, reduction of credit risks, reduction of repayment periods of accounts payable. In the field of stimulating employees in increasing the value of the enterprise – measures aimed at raising the level of responsibility and control over all kinds of resources.

Key words: assessment of economic security, value-based approach, enterprise value, economic value added, factors of enterprise's value.

Постановка проблеми. Проблема діагностики економічної безпеки підприємства нерозривно пов'язана з необхідністю вирішення завдань, серед яких основними невирішеними є: відсутність загально визнаної національної методики оцінки економічної безпеки на рівні підприємства та галузей господарства; невизначеність складників та оціночних критеріїв економічної безпеки на рівні підприємства, відсутність методичної бази визначення факторів, що відображають особливості діяльності підприємства та галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній літературі багато робіт присвячено визначенню змісту економічної категорії «економічна безпека» та підходам до розрахунку показників для визначення рівня економічної безпеки. Найбільш поширеним підходом є індикаторний, до прихильників якого можна віднести: Т. Клебанова, Є. Сергієнко [1], В. Шлемко, І. Бінько [2], Ф. Євдокімова, О. Бородіна [3], М. Капустіна [4], Б. Корецького [5] та ін.

В Україні С.Ф. Покропивним [6] і О.С. Федоніним [7] для оцінки рівня економічної безпеки використано ресурсно-функціональний підхід, за яким виділяють сім функціональних складників економічної безпеки: інтелектуально-кадровий, фінансовий, техніко-технологічний, політико-правовий, екологічний, інформаційний та силовий.

Прихильники фінансового підходу до оцінки рівня економічної безпеки підприємства Н. Подлужна [8], В. Пономарьова [9], А. Воронкова [10] пропонують використання показників обсягу прибутку, або прибутковості. У роботах таких авторів, як С.Б. Довбня [11], Н.Й. Реверчук [12], рекомендується об'єднання індикаторного та ресурсно-функціонального підходу до оцінки економічної безпеки. Отже, незважаючи на велику кількість досліджень у сфері управління фінансово-економічною безпекою підприємства, нині не досить уваги приділено

застосуванню вартісно-орієнтованого підходу до управління економічною безпекою та обґрунтуванню критерію оцінки рівня економічної безпеки підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування застосування вартісно-орієнтованого підходу для діагностики рівня економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміст категорії «економічна безпека» невідривно пов'язаний з метою діяльності підприємства [13, с. 32]. За мету дослідники вважають найбільш ефективне використання ресурсів; удосконалення виробничих відносин; захищеність від небезпек, які здатні впливати на зміни структури капіталу; стабільність функціонування; зростання потенціалу; надійність та пропорційний розвиток [14]. Однак, розглядаючи запропоновані підходи, можна простежити їх зв'язок із вартістю підприємства, тобто ефективне використання ресурсів, усунення відповідних небезпек, стабільність функціонування, пропорційний розвиток та ін. у кінцевому результаті приводить до зростання вартості підприємства.

Вартість підприємства невідривно пов'язана з ефективним використанням ресурсів, оптимальною організаційною структурою та структурою капіталу, тобто це показник, який узагальнює велику кількість факторів, що забезпечують рівень економічної безпеки в усіх сферах діяльності підприємства.

Спираючись на вартісну концепцію управління, вважаємо, що під економічною безпекою підприємства треба розуміти стан захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз діяльності, що забезпечується шляхом зростання вартості підприємства з метою задоволення інвесторів, власників та суспільства.

Вартість підприємства – це фундаментальна, комплексна економічна категорія, яка не має загально визнаного методу оцінки.

Прогресивним способом визначення вартості підприємства є розрахунок економічного прибутку, тобто рентабельності інвестованого капіталу за моделлю EVA – економічної доданої вартості. Ця модель призначена для вимірювання вартості та складається з факторів, що найбільш сильно впливають на вартість підприємства [15, с. 115], до яких віднесені фактори, що: безпосередньо пов'язані зі створенням вартості для акціонерів та доведені до всіх рівнів організаційної структури; відображають як поточну діяльність, так і перспективи росту; відображені як у фінансовій, так і нефінансовій формах.

Економічна додана вартість об'єднує фінансові важелі, які дають підприємству змогу виробляти додану вартість, тобто визначають вплив на прибуток від операційної діяльності (операційний прибуток), інвестиційної діяльності (рівень повернення вкладеного капіталу), фінансової діяльності (середньозважену вартість капіталу).

Операційна діяльність характеризується виробничою потужністю підприємства, можливістю використання передових новітніх технологій; інвестиційна пов'язана з факторами інвестиційного ризику, діловою активністю; фінансова діяльність пов'язана з можливістю залучення додаткових фінансових ресурсів для сприяння укріпленню фінансової стабільності. Крім наведених факторів вартості доцільно також враховувати нефінансові показники діяльності, що посилює базу для розрахунків фінансових показників. Для кожного підприємства під час вибору факторів необхідно враховувати специфіку галузі та діяльності, етап життєвого циклу підприємства.

Аналіз методик оцінки економічної безпеки дав змогу сформулювати вимоги, яким повинні відповідати показники, що виражають фактори вартості, а саме:

- наявність комплексного показника для оцінки рівня економічної безпеки;
- базування розрахунків на доступній, достовірній обліковій інформації;
- простота та швидкість розрахунків;
- можливість оперативної оцінки факторів вартості та економічної безпеки діяльності підприємства;
- можливість прогнозувати як стан економічної безпеки діяльності підприємства, так і факторів вартості;
- можливість уточнення складу з метою вибору найбільш суттєвих, що впливають на вартість підприємства.

Рівень економічної безпеки ми пропонуємо обчислювати на основі показника EVA за формулою (1) [16]:

$$EVA_i = NOPAT_{i33KO} - WACC * CE_{i33KO}, \quad (1)$$

де $NOPAT_{i33KO}$ (net operating profit after taxes) – це чистий операційний прибуток після сплати скорегованих податків, який складається з прибутку від використання активів підприємства та відсотка, виплаченого кредиторам з чистого прибутку;

CE_{i33KO} (capital employed) – скоригований інвестований (довгостроковий) капітал;

WACC (weighted average cost capital) – середньозважена вартість капіталу, яка відповідає рівню дисконту для приведення майбутніх значень EVA в теперішні.

Шляхом нескладних перетворень базової формули EVA для розрахунку відносних за формою факторів вартості підприємства отримуємо рівняння для розрахунків рентабельності чистого скоригованого прибутку від операційної, інвестиційної діяльності та середньозваженої вартості капіталу на одну грн. інвестованого капіталу (формули 2, 3, 4) [17].

Рентабельність чистого скоригованого прибутку від операційної діяльності:

$$Rop = \frac{\left\{ \frac{AK}{AK+IK+KP} * [CЧП * (1-\Pi) + A + CB(1-\Pi)] \right\}}{CE}, \quad (2)$$

де

$CЧП(1-\Pi)$ – скоригований чистий прибуток після оподаткування, тис. грн.;

$CE = KB + KP$, весь скорегований інвестований капітал, тис. грн.;

$KB = (AK + IK)$, скорегований інвестований капітал, тис. грн.;

AK – акціонерний капітал, тис. грн.;

IK – інвестиційний капітал тис. грн.;

KP – позиковий капітал, тис. грн.;

A – амортизація, тис. грн.

Середньозважена питома вартість капіталу:

$$Sw = BKVi * (AK + IK) / CE + SVCi * KP / CE, \quad (3)$$

де

$BKVi = CЧП(1-\Pi) / KB$ – рентабельність власного акціонерного капіталу;

$SVCi$ – середньозважена відсоткова ставка за кредитами у кварталі, %.

Рентабельність чистого скоригованого прибутку від інвестиційної діяльності, с%

$$Rin = \frac{IK}{AK+IK+KP} * \frac{\left\{ [CЧП * (1-\Pi) + A + CB(1-\Pi)] \right\}}{CE} \quad (4)$$

Для оцінки рівня економічної безпеки запропоновано критеріальний показник еко-

номічної безпеки (ESI), який визначається за формулою 5:

$$ESI = \frac{EVA}{CE} \quad (5)$$

Цей показник призначений для діагностики рівня економічної безпеки та визначення тенденцій його зміни.

Від'ємне значення EVA або зниження показника ESI слугуватиме негативним сигналом, що свідчить про тенденції зменшення вартості підприємства (крім випадків крупних капіталовкладень), викликає необхідність пошуку причин для такого зниження, розроблення заходів для їх усунення та прогнозування росту вартості на основі дисконтованих грошових потоків. У виробничій сфері це торкається оптимізації асортименту продукції, оптимізації системи збуту, зменшення частки постійних витрат, оптимізації системи постачання, оподаткування, формування конкурентної ціни тощо. До інвестиційної сфери можна віднести заходи, спрямовані на оптимізацію структури необоротних активів,

товарно-матеріальних запасів, залишків грошових коштів, у фінансовій сфері зусилля підприємства належить спрямувати на оптимізацію структури капіталу, кредитної політики та скорочення кредитних ризиків, строків погашення кредиторської заборгованості. У сфері стимулювання працівників у зростанні вартості підприємства – заходи, спрямовані на підвищення рівня відповідальності та контролю над усіма видами ресурсів.

Висновки. Отже, для оцінки результатів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності пропонуються комбіновані критерії, які розраховуються на базі факторів вартості підприємства, взаємопов'язані між собою та між відповідними індикаторами, які характеризують виробничі, організаційні, технологічні, трудові та інші фактори впливу. Всі показники розраховуються на основі бухгалтерського обліку. Для оцінки рівня економічної безпеки підприємства використано показник, який розраховано на основі базової моделі економічної доданої вартості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Клебанова Т.С. Моделі оцінки, аналізу та прогнозування економічної безпеки підприємства / Т.С. Клебанова, Є.А. Сергієнко // БізнесІнформ. 2006. № 8. С. 65–72.
2. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. К. : НІСД, 1997. 144 с.
3. Евдокимов Ф.И. Роль маркетинговых исследований в оценке безопасности предприятия / Ф.И. Евдокимов, О.А. Бородин // Маркетинг : теория і практика : зб. наук. пр. Східноукр. нац. ун-ту. Луганськ, 2002. С. 63–70.
4. Капустін М. Економічна безпека галузі і фірми // Бизнес Информ. 1999. № 11–12.
5. Корецький Б.М. Діагностика економічної безпеки суб'єктів господарювання в транзитивній економіці. Наукові записки Тернопільського національного економічного університету. 2006. № 15. С. 74–77.
6. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2001. 528 с.
7. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] : навчальний посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. К. : КНЕУ, 2003. 316 с.
8. Подлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Н.О. Подлужна; НАН України; Інститут економіки промисловості. Донецьк, 2003. 20 с.
9. Пономарьов В.П. Формування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / В.П. Пономарьов; Східноєвропейський державний університет. Луганськ, 2000. 21 с. 14.
10. Воронкова А.Е. та ін. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия / А.Е. Воронкова, В.П. Пономарев, Г.И. Дибнис. К.: Техніка, 2000. 152 с.
11. Довбня С.Б., Гічова Н.Ю. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства // Фінанси України. № 4. 2008. С. 88–97.
12. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: [монографія] / Реверчук Н.Й. Львів : ЛБІ НБУ, 2004. 195 с.
13. Дитгер Х. Пик. Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Хан Дитгер, Хунгенберг Харальд; [пер. с нем.] / [под ред. Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича]. М.: Финансы и статистика, 2005. 928 с.
14. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: монографія / Л.В. Гнилицька. К.: КНЕУ, 2012. 305 с.
15. Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. 3-е изд., перераб. и доп. / Пер.с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 576 с.

16. Gitman, L.J. *Fundamentals of investing* / L.J. Gitman, M. D. Joehnk. 9th ed. N. Y.: Pearson, 2003. 1006 p.

17. Gordiyenko N.I., *Adaptation of the value management concept to the national practice of the entity's activity* / N.I. Gordiyenko, T.V. Gordiyenko // *Topical questions of contemporary science: Collection of scientific articles*. Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, United States of America, 2017. P. 118–125.

REFERENCES:

1. Klyebanova T.S., Serhiyenko Ye.A. (2006) *Modeli otsinky, analizu ta prohnozuvannya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva* [Valuation analysis and forecasting of economic security]. *BiznesInform*, no. 8, pp. 65–72.

2. Shlemko V.T., Binko, I.F. (1997) *Ekonomichna bezpeka Ukrayiny: sutnist' i napryamky zabezpechennya* [The economic security of Ukraine: the nature and direction of software]. Kyiv: NISD. (in Ukrainian)

3. Evdokimov F.I., Borodina O.A. (2002) *Rol' marketingovykh issledovaniy v otsenke bezopasnosti predpriyatiya* [The role of marketing research in the assessment of enterprise security]. *Proceeding of the Marketynh: teoriya i praktyka* Luhans'k: Skhidnoukr. nats. un-t, pp. 63–70.

4. Kapustin M. (1999) *Yekonomichna bezpeka haluzi i firmy* [Economic security of the industry and firm], *BiznesInform*, no. 11–12, pp. 45–47.

5. Koretskyi B.M. (2006) *Diahnostyka ekonomichnoi bezpeky subiektiv hospodariuvannya v tranzhytivnii ekonomitsi* [Diagnosis economic security entities in transitive economy]. *Naukovi zapysky Ternopiiskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*, no. 15 pp. 74-77.

6. Pokropyvnyy S.F. (2001) *Ekonomika pidpryyemstva Vyd. 2-he, pererob. ta dop.* [Enterprise economy. Second Edition]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

7. Fedonin O.S., Rypina I.M., Oleksyuk O.I., (2003) *Potentsial pidpryyemstva: formuvannya ta otsinka [Tekst]: navchal'nyy posibnyk* [Potential of the enterprise: formation and estimation] Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

8. Podluzhna N.O. (2003) *Orhanizatsiya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva* [Organization of management of economic safety of the enterprise] (PhD Thesis), Donetsk: NAN Ukrayiny; Instytut ekonomiky promyslovosti.

9. Ponomar'ov V.P. (2000) *Formuvannya mekhanizmu zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva* [Formation of the mechanism for ensuring the economic security of the enterprise] (PhD Thesis), Luhans'k: Skhidnoyevropeys'kyy derzhavnyy universytet.

10. Voronkova A.E., Ponomareva V.P., Dibnis G.I., (2000) *Podderzhka konkurentosposobnogo potentsiala predpriyatiya* [Support competitive potential of the enterprise] Kyiv: Tekhnika (in Russian)

11. Dovbnya S.B. (2008) *Hichova N.Yu. Diahnostyka rivnya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva* [Diagnostics of the level of the enterprise's economic security] *Finansy Ukrayiny*, no 4, pp. 88–97.

12. Reverchuk N.Y. (2004) *Upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemnyts'kykh struktur: monohrafiya* [Management of economic security of business structures: a monograph]. L'viv : LBI NBU. (in Ukrainian)

13. Ditger Kh., Kharald Kh. (2005) *Pik. Stoimostno-orientirovannye kontseptsii kontrollinga per. s nem.* [P&K. Value-oriented controlling concepts] Moskva: Finansy i statistika. (in Russian)

14. Hnylyts'ka L.V. (2012) *Oblikovo-analitychne zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva: monohrafiya* [Accounting and analytical support of economic security of the enterprise: a monograph]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

15. Copeland T., Koller T., Murrin J (2005) *Stoimost' kompaniy: otsenka i upravlenie. 3-e izd., pererab. i dop./Per.s angl.* [Measuring & managing the value of companies. Third Edition]. Moskva: ZAO «Olimp-Biznes» (in Russian)

16. Gitman L.J., Joehnk M.D. (2003) *Fundamentals of investing 9th ed.* N.Y.: Pearson.

17. Gordiyenko N.I., Gordiyenko T.V. (2017) *Adaptation of the value management concept to the national practice of the entity's activity*. *Proceeding of the Topical questions of contemporary science: Collection of scientific articles*, United States of America: Aspekt Publishing of Budget Printing Center, Taunton, MA 02780, pp. 118–125.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-25>

УДК 658.012.2

Суть, принципи та етапи стратегічного планування на підприємстві

Гурбик Юрій Юрійович

кандидат наук з державного управління,
старший викладач кафедри економіки управління та адміністрування
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького

Сальнікова Марина Вікторівна

викладач-стажист кафедри економіки, управління та адміністрування
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького

Курган Поліна Олександрівна

студентка
Мелітопольського державного педагогічного університету
імені Богдана Хмельницького

Hurbyk Yurii, Salnikova Maryna, Kurhan Polina
Bogdan Khmelnytsky Melitopol State Pedagogical University

У статті досліджено теоретико-методологічні основи стратегічного планування на підприємстві. Проаналізовано поняття «стратегія» та «планування», які утворюють категорію «стратегічне планування». Встановлено, що поширеними серед учених є такі визначення поняття «стратегія», як план, принцип поведінки, позиція, перспектива, прийом. Виявлено, що в сучасних теоріях, концепціях та підходах науки управління поняття «планування» передусім розглядається як загальна функція системи менеджменту, яка передує іншим управлінським функціям (таким як організація, мотивація, контроль тощо) й визначає їхню сутність та зміст. Розкрито наявні теоретичні підходи закордонних і вітчизняних учених стосовно розуміння та тлумачення поняття «стратегічне планування», які показують, що ця наукова дефініція має різні трактування – це процес (безперервний, системний, адаптивний, управлінський), набір дій і рішень, довготривала програма, планова робота тощо. Розглянуто принципи та класифікації етапів стратегічного планування на підприємстві.

Ключові слова: стратегічне планування, етапи стратегічного планування, принципи стратегічного планування, стратегія, планування, підприємство.

Гурбик Ю.Ю., Сальнікова Н.В., Курган П.А. СУТЬ, ПРИНЦИПЫ И ЭТАПЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье исследованы теоретико-методологические основы стратегического планирования на предприятии. Проанализировано понятия «стратегия» и «планирование», которые образуют категорию «стратегическое планирование». Установлено, что распространенными среди ученых есть такие определения понятия «стратегия», как план, принцип поведения, позиция, перспектива, прием. Выявлено, что в современных теориях, концепциях и подходах науки управления понятие «планирование» прежде всего рассматривается как общая функция системы менеджмента, которая предшествует другим управленческим функциям (таким как организация, мотивация, контроль и т.д.) и определяет их сущность и содержание. Раскрыты существующие теоретические подходы зарубежных и отечественных ученых относительно понимания и толкования понятия «стратегическое планирование», которые показывают, что данная научная дефиниция имеет различные трактовки – это процесс (непрерывный, системный, адаптивный, управленческий), набор действий и решений, долговременная программа, плановая работа. Рассмотрены принципы и классификации этапов стратегического планирования на предприятии.

Ключевые слова: стратегическое планирование, этапы стратегического планирования, принципы стратегического планирования, стратегия, планирование, предприятие.

Hurbyk Yurii, Salnikova Maryna, Kurhan Polina. ESSENCE, PRINCIPLES, AND STAGES OF STRATEGIC PLANNING AT THE ENTERPRISE

The article investigates theoretical and methodological fundamentals of strategic planning at the enterprise. Concepts of “strategy” and “planning” that compose category “strategic planning” are analysed. It is determined that among scholars, the following definitions of the concept “strategy” are widespread – plan, behaviour, position,

perspective, method. It is revealed that in modern theories, concepts, and approaches of management science, the concept of "planning" is first of all considered as a general function of the system of management, which precedes other managerial functions (organization, motivation, control etc.) and determines their essence and content. Existing theoretical approaches of foreign and domestic scholars to the understanding and interpretation of the concept of "strategic planning" are disclosed, which show that this scientific definition has various interpretations – a process (continuous, system, adaptive, managerial), a set of actions and decisions, long-term program, planned work etc. The use of strategic planning principles that determine the nature and content of planned activities in the economic organization is substantiated. It is found out that proper observance of the principles of strategic planning creates preconditions for the efficient operation of the enterprise and reduces the possibility of negative planning results. It is determined that four general principles of management system are key for strategic planning (the principle of unity of the economy and politics with priority given to politics; the principle of unity of centralism and independence; the principle of scientific validity and efficiency of managerial decisions; the principle of combining general and local interests with priority given to higher-ranking interests and stimulating personal and collective interest in the implementation of managerial decisions). The main approaches of researchers to the classification of successive stages of enterprise strategic planning are characterized. It is established that thorough and comprehensive development of stages of strategic planning was done by scholars of the planning school (I. Ansoff, P. Lorange, G. Steiner, R. Ackoff, and others). Representatives of this school distinguish strategic planning stages as follows: goal-setting, external audit, internal audit, evaluating organization strategy, the operationalization of the strategy.

Key words: strategic planning, stages of strategic planning, principles of strategic planning, strategy, planning, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформаційні процеси, які відбуваються в ринковій економіці, ставлять перед вітчизняними підприємствами нагальні завдання щодо вибору пріоритетних напрямів своєї діяльності та розвитку. Досвід функціонування закордонних та українських підприємств показує, що недооцінювання значення стратегічного планування дуже часто приводить до значних економічних, передусім фінансових втрат. У сучасних умовах господарювання вітчизняні підприємства не будуть успішними та конкурентоспроможними, якщо не розроблять поетапно ефективну систему стратегічного планування. А це, на наш погляд, можливо за умови, якщо керівництво підприємств буде чітко розуміти сутність, принципи та основні етапи здійснення стратегічного планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти стратегічного планування в системі менеджменту організації висвітлюють у своїх наукових працях такі іноземні вчені, як А.Д. Чандлер, К.Р. Ендрюс, І. Ансофф, П. Лоранж, Д. Стейнер, Д. Шендель, Р. Акофф, М. Портер, А.А. Томпсон А. Дж., Стрікленд, П. Друкер, А. Макьярелло, Б. Карлофф, Г. Мінцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпел, К. Боумен, Р.М. Грант, М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі П.С. Дойль У. Кінг, Д. Кліланд, Ф. Котлер, Р. Бергер, Н. Бікхофф, А. Скотт, Р.А. Фатхутдінов, В.С. Віханський, В.І. Ляско, І.А. Поделинська, М.В. Бянкін та ін.

Також вагомий внесок у дослідження, пов'язані з проблематикою стратегічного планування в системі управління підприємством,

здійснили і вітчизняні науковці: О.І. Карпіщенко, К.В. Ілляшенко, О.О. Карпіщенко, О.В. Берданова, В.М. Вакуленко, В.В. Тертичка, М.П. Бутко, О.М. Скібіцький, В.А. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко, В.М. Порожня, Т.О. Безземельна, Т.А. Кравченко, Г.І. Кіндрацька, Є.М. Кайлюк, В.М. Андреева, В.В. Гриненко, М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, О.І. Дацій, В.П. Сладкевич та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але, незважаючи на фундаментальні наукові дослідження стосовно стратегічного планування як вітчизняними, так і закордонними вченими, ця проблематика потребує подальшого теоретико-методологічного обґрунтування, спираючись на сучасні світові підходи та принципи, які використовуються в системі управління підприємством.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності, принципів та основних етапів стратегічного планування на підприємстві в сучасних умовах розвитку ринкової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розкриття сутності наукової категорії «стратегічне планування» необхідно проаналізувати зміст понять, які її утворюють. Загалом поняття «стратегія» є неоднозначним, теоретично й методологічно дискусійним у зарубіжній (табл. 1.1) та вітчизняній науці.

Велика кількість визначень стратегії є свідченням значної уваги до цього поняття серед зарубіжних науковців. Ми погоджуємося з науковим узагальненням різних підходів щодо тлумачення поняття «стратегія», яке здійснили закордонні вчені Г. Мінцберг,

Таблиця 1.1

Тлумачення поняття «стратегія» іноземними вченими

№ з/п	Автор, джерело	Визначення поняття
1.	I. Ансофф	Набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [1, с. 27].
2	A. Чандлер	Визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства й утвердження курсу дій, розподіл ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [2, с. 13].
3	A. A. Томпсон, A. Дж. Стрикленд	Комплексний план управління, який повинен зміцнити становище компаній на ринку і забезпечити координацію зусиль, залучення і задоволення споживачів, успішну конкуренцію і досягнення глобальних цілей. Комбінація методів конкуренції й організації бізнесу, спрямована на задоволення клієнтів і досягнення організаційних цілей [3, с. 32].
4	P.M. Грант	Планування способів, за допомогою яких організація або індивід можуть досягти поставлених цілей [4, с. 33].
5	K.P. Ендрюс	Встановлення ідеальної аналітичної мети, для досягнення якої здійснюється ідентифікація складників: ринкових можливостей підприємства, його загальної компетенції та ресурсів, власних цінностей та прагнень, підтвердження зобов'язань підприємства перед суспільством та його членами [5, с. 18].
6	M.X. Мескон, M. Альберт, Ф. Хедоурі	Детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнення її цілей [6, с. 283].
7	M. Портер	Наступальні чи оборонні заходи, спрямовані на створення міцної позиції компанії в галузі, для успішної протидії п'яти конкурентним силам і на цій основі забезпечення найбільш високого прибутку на інвестиційних капітал (конкурентна стратегія) [7, с. 72].
8	B. Карлофф	Узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії [8, с. 148.].
9	P.C. Дойль	Комплекс прийнятих менеджментом рішень щодо розміщення ресурсів підприємства і досягнення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках [9, с. 36].
10	У. Кінг, Д. Кліланд	Загальний напрям, на якому слід шукати шляхи досягнення цілей [10, с. 69].
11	Г. Кунц, С. О'Доннел	Загальна програма, а також розподіл пріоритетів і ресурсів в інтересах досягнення масштабних цілей [11, с. 31].
12	C.A. Гребенюк	Заздалегідь спланована реакція організації на зміни зовнішнього середовища, лінія її поведінки, обрана для досягнення бажаного результату [12, с. 8].
13	B.I. Ляско	Сукупність головних цілей фірми і основних способів їх досягнення [13, с. 18].
14	P.A. Фатхутдінов	Програма, план, генеральний курс суб'єкта управління щодо досягнення ним стратегічних цілей у будь-якій сфері діяльності [с. 440].
15	H. Бікхофф	Загалом стратегія в корпоративній практиці – це інтегрована концепція, завдання якої – забезпечити довгострокове виживання шляхом активної взаємодії з конкурентами з урахуванням їхніх можливостей і загроз, які від них виходять. Реалізовувати цю концепцію необхідно з урахуванням індивідуальних переваг і недоліків [15, с. 21].

Б. Альстренд та Дж. Лемпел. Ці дослідники пропонують п'ять визначень стратегії (так званих п'ять «П» стратегії):

- стратегія є планом (керівництво, орієнтир чи напрям розвитку);
- стратегія – принцип поведінки або слідування деякій моделі поведінки;

– стратегія – це позиція, а саме розміщення визначених товарів на конкретних ринках;

- стратегія – це перспектива, тобто основний спосіб дії організації;
- стратегія – це спритний прийом, особливий «маневр», який здійснюється з метою

перехитрити суперника або конкурента [16, с. 16–19].

Не менша увага тлумаченню поняття «стратегія» приділяється і у вітчизняних наукових колах та школах. Визначення, які наведено в таблиці 1.2, не вичерпують всієї багатоманітності підходів до визначення категорії «стратегія» вітчизняними науковцями, а лише зосереджують увагу на основних, концептуальних положеннях її змісту. Так, наприклад, колектив авторів на чолі з М.П Бутко наводить дванадцять визначень відповідної категорії [17, с. 28–29], О.М. Скібіцький у навчальному посібнику «Стратегічний менеджмент» приводить одинадцять визначень поняття «стратегія» [18, с. 10].

У теоріях, концепціях та підходах науки управління планування передусім розглядається як загальна функція системи менеджменту. Причому необхідно зазначити, що планування – це першопочаткова функція менеджменту, адже вона передує іншим управлінським функціям і визначає їхню сутність та зміст.

У таблиці 1.3. наведена невелика частина інтерпретації дефініції «планування» вітчизняними та закордонними вченими.

Не менш науково дискусійним є і поняття «стратегічне планування», адже визначення, наведені в таблиці 1.4, показують, що страте-

гічне планування – це процес (безперервний, системний, адаптивний, управлінський), набір дій і рішень, довготривала програма, планова робота.

О.І. Карпіщенко, К.В. Ілляшенко, О.О. Карпіщенко зазначають, що принципи стратегічного планування визначають характер і зміст планової діяльності в економічній організації. Правильне дотримання принципів стратегічного планування створює передумови для ефективної роботи підприємства та зменшує можливість негативних результатів планування [29, с. 74].

Деякі вітчизняні та зарубіжні дослідники визначають, що для стратегічного планування загальнозначущими є чотири загальні принципи управління, а саме:

- принцип єдності економіки і політики за пріоритету політики;
- принцип єдності централізму і самостійності;
- принцип наукової обґрунтованості й ефективності управлінських рішень;
- принцип поєднання загальних і локальних інтересів за пріоритету інтересів більш високого рангу і стимулювання особистої і колективної зацікавленості у виконанні управлінських рішень. [13, с. 36–37], [29, с. 79].

Є й інші підходи щодо визначення принципів стратегічного планування. Так вітчиз-

Таблиця 1.2

Тлумачення поняття «стратегія» вітчизняними вченими

№ з/п	Автор, джерело	Визначення поняття
1	О.В. Берданова, В.М. Вакулєнко, В.В. Тертичка	Свідомий процес, спрямований на визначення напряму розвитку організації, регіону чи територіальної громади в умовах середовища, що змінюється [19, с. 137].
2	Г.О. Колесніков	Довгостроковий курс розвитку організації, який ґрунтується на усвідомленні сутності її виробничо-господарської та соціальної діяльності, способів досягнення її цілей. Розрахований на перспективу спосіб дій та порядок розподілу пріоритетів і ресурсів організації для досягнення її цілей (напряму розвитку організації, який відображений у комплексному плані, що призначений для здійснення її місії та досягнення цілей). Комплексний план діяльності підприємства, який розробляється на основі творчого науково обґрунтованого підходу та призначається для досягнення довгострокових глобальних цілей підприємства [20, с. 242].
3	С.М. Гончаров, Н.Б. Кушнір	Основні форми та методи перспективних дій, пов'язаних із вирішенням основних проблем, реалізацією стратегічних програм, досягненням значних, перспективних цілей [21, с. 237].
4	Є.М. Кайлюк, В.М. Андрєєва, В.В. Гриненко	Довгостроковий курс розвитку підприємства, спосіб досягнення цілей, який воно визначає для себе, керуючись власними міркуваннями [22, с. 11].
5	В.П. Сладкевич	Майбутня діяльність, розрахована на тривалий період і спрямована на досягнення певної мети [23, с. 6].

Таблиця 1.3

Тлумачення поняття «планування» вітчизняними та зарубіжними вченими

№ з/п	Автор, джерело	Визначення поняття
1	М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі	Функція планування передбачає рішення про те, якими мають бути цілі організації і що повинні робити працівники організації, щоб досягти цих цілей. Один зі способів, за допомогою якого керівництво забезпечує єдиний напрям зусиль усіх співробітників організації для досягнення її загальних цілей [6, с. 84].
2	В.І. Ляско	Вміння передбачити цілі підприємства (фірми), результати її діяльності і ресурси, необхідні для досягнення визначених цілей [13, с. 10].
3	Г.О. Колесніков	Загальна функція менеджменту, яка пов'язана з визначенням цілей та показників діяльності організації в майбутньому, а також із постановкою завдань і оцінкою необхідних для їхнього вирішення ресурсів (визначає перспективу та майбутній стан організації, шляхи та способи його досягнення) [20, с. 186–187].
4	С.М. Гончаров, Н.Б. Кушнір	Одна із складових частин управління, що полягає в розробленні планів [21, с. 211].
5	О.Ф. Михайленко, Н.М. Євдокимова, Ю. М. Лозовик	Орієнтований у майбутнє, циклічно повторюваний, багаторівневий процес прийняття рішень, у якому поєднуються різні види діяльності: аналіз середовища функціонування підприємства, встановлення цілей, визначення шляхів їх реалізації в часі та просторі, контроль за досягненням цілей, розроблення коригувальних заходів [24, с. 7].
6	Дж. К. Лафта	Безперервний процес встановлення або уточнення і конкретизації цілей розвитку всієї організації та її структурних підрозділів, визначення засобів їх досягнення, термінів і послідовності реалізації, визначення управлінських ресурсів [25, с. 124].

няні науковці О.І. Карпіщенко, К.В. Ілляшенко, О.О. Карпіщенко, спираючись на праці А. Файоля та Р. Акоффа, виокремлюють такі ключові принципи стратегічного планування:

- принцип єдності (передбачає, що планування в економічній організації повинне мати системний характер);

- принцип участі (означає, що кожен член економічної організації стає учасником планової діяльності незалежно від посади й функцій, що виконуються);

- принцип безперервності (процес планування на підприємстві повинен відбуватися постійно, в межах встановленого циклу);

- принцип гнучкості (полягає в наданні планам і процесу планування здатності змінювати свою спрямованість у зв'язку з виникненням непередбачуваних обставин);

- принцип точності (будь-який план повинен бути складений з таким ступенем точності, яка тільки сумісна з невідомістю, що нависає над долею фірми) [29, с. 75–78].

М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, та О.І. Дацій пропонують такі принципи стратегічного планування:

- цілевстановлення та цілереалізація, тому що передбачені в системі стратегічного планування заходи та шляхи здійснення плану-

вання спрямовані на встановлення та досягнення цілей;

- багатоваріантність, альтернативність та селективність, що дає змогу реагувати на мінливе середовище шляхом переходу на заздалегідь обґрунтовані та визначені альтернативи;

- глобальність, системність, комплексність та збалансованість, які характеризують орієнтацію на охоплення окремими стратегіями всіх аспектів діяльності об'єкта та взаємозв'язок між ними; в межах стратегічного планування готується система рішень, спрямована на зміну ситуації зовні та всередині підприємства;

- спадковість і послідовність, тому що стратегічні зміни повинні впроваджуватися в певному порядку з урахуванням досягнутих результатів і специфічних особливостей процесів та явищ;

- безперервність, оскільки стратегічна діяльність є складним процесом, зупинка якого повертає підприємство у початкову позицію;

- наукова та методична обґрунтованість, які спрямовані на використання поширених науково-методичних підходів, допомагають розробляти реальні плани, узгоджені з пара-

Тлумачення поняття «стратегічне планування» вітчизняними та зарубіжними вченими

№ з/п	Автор, джерело	Визначення поняття
1.	П. Друкер, Дж. А. Макьярелло	Це безперервний процес прийняття поточних підприємницьких рішень (пов'язаних із високими ризиками) на систематичній основі і з максимальним розумінням їх імовірного майбутнього. Це процес систематичної організації зусиль, необхідних для втілення прийнятих рішень у життя. Це оцінка результатів цих рішень порівняно з вихідними очікуваннями шляхом організованого систематичного зворотного зв'язку [26, с. 199–200].
2.	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі. В.І. Ляско	Набір дій і рішень, зроблених керівництвом, які ведуть до розроблення специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягти своїх цілей [6, с. 282], [13, с. 14].
3.	О.В. Берданова, В.М. Вакулєнко, В.В. Тертичка	Систематичний процес, за допомогою якого організація, регіон чи територіальна громада прогнозує та планує свою діяльність на майбутнє [19, с. 136].
4.	Г.О. Колесніков М.Х. Корецький, А.О. Дегтяр, О.І. Дацій	Адаптивний процес, за допомогою якого здійснюються регулярне розроблення та корекція системи досить формалізованих стратегічних планів, перегляд системи заходів щодо їх виконання на основі безперервного контролю та оцінки змін, що відбуваються зовні та всередині підприємства [20, с. 239], [27, с. 145].
5.	О.М. Скібіцький	Управлінський процес розроблення стратегій, що сприяють виживанню підприємства [18, с. 48].
6.	В.А. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко	Управлінський процес досягнення і підтримки стійкого балансу цілей, можливостей і ресурсів організацій та нових ринкових можливостей [28, с. 201].
7.	М.П. Бутко	Комплексна довготривала програма з орієнтовно визначеними результатами відповідно до етапів її реалізації [17, с. 31].
8.	О.І. Карпіщенко, К.В. Ілляшенко, О.О. Карпіщенко	Особливий вид практичної діяльності людей – планової роботи, що полягає у розробленні стратегічних рішень (у формі прогнозів, проектів програм і планів), що передбачають висунення таких цілей і стратегій поведінки відповідних об'єктів управління, реалізація яких забезпечує їх ефективне функціонування в довгостроковій перспективі, швидку адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища [29, с. 9].
9.	Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко	Процес, у якому раціональний аналіз сформованої ситуації і майбутніх можливостей веде до формулювання довгострокових стратегій, цілей, заходів з урахуванням пріоритетів та ризиків (широке розуміння). Набір дій та рішень, заснований на проведеному стратегічному аналізі, дозволяє обґрунтувати можливі варіанти забезпечення досягнення цілей, які відповідають можливим прогнозним сценаріям розвитку підприємства, та довгострокової конкурентоспроможності, яка зумовлює стійкість підприємства на ринку (вузьке розуміння) [30, с. 397].

метрами зовнішнього та внутрішнього середовища;

– реалістичність, досяжність, які враховують особливості функціонування об'єкта, щодо якого розробляються стратегічні плани, та можливості досягнення певних параметрів;

– гнучкість, динамічність, реакція на ситуацію, які дають змогу враховувати часові характеристики і характер змін, що відбува-

ються на підприємстві, згідно з етапами «життєвих циклів»;

– ефективність і соціальна орієнтованість, що дозволяють забезпечити, з одного боку, перевищення результатів, передбачених плануванням, над витратами, потрібними для його здійснення; з іншого – не лише розв'язання суто виробничих проблем, а й участь у пом'якшенні суспільних проблем;

Таблиця 1.5.

**Класифікація етапів стратегічного планування
на підприємстві вітчизняними та зарубіжними вченими**

№ з/п	Автор, джерело	Назви етапів
1	2	3
1	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі	– формулювання місії організації; – визначення цілей організації; – оцінка й аналіз зовнішнього середовища; – управлінське обстеження сильних і слабких сторін; – аналіз стратегічних альтернатив; – вибір стратегії; – реалізація стратегії; – оцінка стратегії [6, с. 284].
2	В.І. Ляско	– аналіз перспектив фірми; – аналіз позиції фірми; – вибір стратегії; – аналіз шляхів диверсифікації; – постановка тактичних і стратегічних завдань [13, с. 63].
3	О.М. Скібіцький	– визначення завдання або місії підприємства; – формулювання цілей підприємства; – аналіз стану ринкового середовища; – виявлення й оцінка чинників мікросередовища і макросередовища; – формується стратегія розвитку портфеля проектів; – здійснюються зміни стратегічного характеру в регульованих чинниках, що є детермінантами загальної стратегії розвитку підприємства [18, с. 48–49].
4	М.І. Небава, О.Г. Ратушняк, О.О. Гуторова	– визначення місії фірми; – зовнішній аналіз; – внутрішній аналіз; – визначення цілей діяльності організації; – аналіз стратегічних альтернатив та вибір стратегії [31, с. 64–67], [32, с. 111–117].
5	В.О. Кравченко	– інформаційне забезпечення стратегічного планування; – установлення місії та цілей організації; – вибір методів аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища; – оцінювання та аналіз факторів зовнішнього середовища; – оцінювання та аналіз факторів внутрішнього середовища; – прогнозування умов функціонування та результатів виробничо-господарської діяльності підприємства; – обґрунтування інструментарію вибору стратегій; – формування варіантів стратегій; – вибір оптимальної стратегії; – оцінювання стратегії на предмет відповідальності установленим критеріям [33, с. 57–66].
6	В.Т. Шатун	– вивчення й аналіз тенденцій і факторів (зовнішнього середовища), що впливають на успішність того чи іншого виду діяльності, за напрямками: політика, економіка, ринок, технології, конкуренція, соціальна поведінка; – аналіз позицій своєї фірми в конкурентному середовищі, визначення ступеня конкурентоспроможності товарів і послуг на різних ринках, можливостей підвищення результатів на визначених ринках із застосуванням оптимальних стратегій; – вибір стратегії на основі аналізу сильних і слабких сторін і перспектив розвитку фірми в різних напрямках; – визначення пріоритетів за конкретними видами діяльності з погляду їхньої ефективності і забезпеченості ресурсами; – пошук і аналіз напрямів диверсифікованості видів діяльності, оцінка очікуваних результатів [34, с. 32].

1	2	3
7	О.В. Берданова, В.М. Вакулєнко, В.В. Тертичка	– ініціація; – створення організаційних структур; – аналіз (SWOT-аналіз); – визначення місії, цілей, завдань; – планування; – реалізація плану; – моніторинг, оцінювання [19, с. 16].
8	В.А. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко.	– стратегічний аналіз; – визначення політики підприємства; – формулювання базової стратегії та вибір альтернатив; – формулювання функціональних стратегій; – формування продуктової стратегії (бізнес-проекти) [28, с. 205].

– кількісна та якісна визначеність, оскільки планування дає певні орієнтири, які відіграють роль контрольних точок для процесів, що потрібно здійснити;

– довгостроковість заходів, які орієнтують на розв'язання складних проблем у довгостроковій перспективі [27, с. 148–149].

Саме на основі принципів стратегічного планування поетапно відбувається процес розроблення планів. Також слід відмітити, що ґрунтовне та комплексне розроблення етапів стратегічного планування було здійснено представниками школи планування (І. Ансофф, П. Лоранж, Д. Стейнер, Р. Акофф та ін.).

Г. Мінцберг, Б. Альстренд та Дж. Лемпел у своїй фундаментальній праці «Школи стратегій» зазначають, що представники цієї школи виділяють такі етапи стратегічного планування:

– стадія постановки завдань (розроблення широких процедур, покликаних пояснити і там, де це можливо, кількісно уявити цілі (завдання) організації);

– стадія зовнішнього аудиту (оцінка зовнішніх умов організації);

– стадія внутрішнього аудиту (оцінка внутрішніх умов організації);

– стадія оцінки стратегії організації;
– стадія операціоналізації стратегії (конкретизація стратегії щодо термінів, вибудовування ієрархії завдань, бюджетів; складання програм реалізації стратегії) [16, с. 45–48].

У таблиці 1.5. наведено й інші погляди вітчизняних та закордонних науковців щодо класифікації етапів стратегічного планування, які спираються на методологію школи планування або використовують підходи інших шкіл і напрямів у сфері стратегічного менеджменту.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, дослідивши наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених щодо сутності та змісту поняття «стратегічне планування» в сучасній системі управління підприємством, зазначимо, що ця проблематика має міждисциплінарний та багатоаспектний характер і потребує подальшого науково-теоретичного обґрунтування й осмислення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ансофф І. Стратегическое управление. Москва, 1989. 519 с.
2. Стратегический менеджмент/ под ред. Петрова А.Н. Санкт -Петербург, 2005. 496 с.
3. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. Москва, 2006. 928 с.
4. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. / Под ред. В.Н. Фунтова. Санкт-Петербург, 2008. 560 с.
5. Наливайко А.П. Теорія стратегій підприємства. Сучасний стан та перспективи розвитку: монографія. Київ, 2001. 227 с.
6. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва, 1998. 800 с.
7. Портер Е. М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Москва, 2005. 454 с.
8. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. Москва, 1991. 238 с.
9. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. Санкт-Петербург, 1999. 560 с.
10. Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная политика./ общ. ред. Г. Б. Кочеткова. Москва, 1982. 399 с.

11. Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Том 1. Москва, 1981. 250 с.
12. Гребенюк С.А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. Тирасполь, 2017. 136 с.
13. Ляско В.И. Стратегическое планирование развития предприятия: учебное пособие для вузов. Москва, 2005. 288 с.
14. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник. Москва, 2005. 448 с.
15. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приемы и методы. Москва, 2012. 143 с.
16. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегии / под. ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург, 2000. 336 с.
17. Стратегічний менеджмент. навч. посіб./ За заг. ред. Бутка М. П. [М.П. Бутко, М.Ю. Дітковська, С.М. Задорожна та ін.]. Київ, 2016. 376 с.
18. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. Київ, 2006. 312 с.
19. Берданова О.В, Вакуленко В.М, Тертичка В.В. Стратегічне планування: навч. посібник. Львів, 2008. 138 с.
20. Колесніков Г.О. Менеджерський словник: Навчально-довідкове видання. Укладач Колесніков Г.О. Київ, 2007. 288 с.
21. Гончаров С. М., Кушнір Н. Б. Тлумачний словник економіста / за ред. проф. С. М. Гончарова. Київ, 2009. 264 с.
22. Кайлюк Є. М., Андрєєва В.М., Гриненко В.В. Стратегічний менеджмент: навч. посібник. Харків, 2010. 279 с.
23. Сладкевич В. П. Стратегічний менеджмент організацій : підруч. для студ.вищ. навч. закл. Київ, 2008. 496 с.
24. Планування і контроль на підприємстві: навчальний посібник [О.Ф. Михайленко, Н.М. Євдокимова, Ю.М. Лозовик та ін.]; за заг. ред. О.Ф. Михайленко. Київ, 2014. 459 с.
25. Лафта Дж. К. Менеджмент: учеб. пособие. Москва, 2005. 592 с.
26. Друкер П.Ф., Макьярелло Дж. А. Менеджмент. Москва, 2010. 704 с.
27. Корецький М.Х., Дегтяр А.О., Дацій О.І. Стратегічне управління. Навчальний посібник. Київ, 2007. 240 с.
28. Дикань В.А., Зубенко В.О., Маковоз О.В., Токмакова І.В., Шраменко О.В. Стратегічне управління: навч. посібник. Київ, 2013. 272 с.
29. Карпіщенко О.І., Ілляшенко К.В., Карпіщенко О.О. Стратегічне планування: навч. посібник. Суми, 2013. 446 с.
30. Довгань Л.Є., Каракай Ю.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління. Навч. посібник. Київ, 2011. 440 с.
31. Небава М.І., Ратушняк О.Г. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 1: навчальний посібник. Вінниця, 2012. 105 с.
32. Гуторова О.О. Основи менеджменту: навч. посіб. Харків, 2009. 327 с.
33. Кравченко В.О. Основи менеджменту: навч. посіб. Одеса, 2012 р. 211 с.
34. Шатун В.Т. Основи менеджменту: навч. посібник. Миколаїв, 2006. 376 с.

REFERENCES:

1. Ansoff Y. Strategicheskoe upravlenye. Moskva, 1989. 519 s.
2. Strategicheskij menedzhment / pod red. Petrova A. N. Sankt -Peterburgh, 2005. 496 s.
3. Tompson A.A., Stryklend A. Dzh. Strategicheskij menedzhment: koncepcyy u situacyy dlja analiza. Moskva, 2006. 928 s.
4. Ghrant R.M. Sovremennyy strategicheskij analiz. /Pod red. V.N. Funtova. Sankt -Peterburgh, 2008. 560 s.
5. Nalyvajko A.P. Teorija strategij pidpryemstva. Suchasnyj stan ta perspektivy rozvytku: monoghrafija. Kyjiv, 2001. 227 s.
6. Meskon M.Kh., Aljbert M., Khedoury F. Osnovy menedzhmenta. Moskva, 1998. 800 s.
7. Porter E. M. Konkurentnaja strategija: Metodyka analiza otraslej y konkurentov. Moskva, 2005. 454 s.
8. Karloff B. Delovaja strategija: koncepcija, sodержanye, symvoly. Moskva, 1991. 238 s.
9. Dojly P. Menedzhment: strategija y taktyka. Sankt-Peterburgh, 1999. 560 s.
10. Kyngh U., Klyland D. Strategicheskoe planirovanye y khozajstvennaja polytyka./ obshh. red. Gh. B. Kochetkova. Moskva, 1982. 399 s.
11. Kunc Gh., O'Donnel S. Upravlenye: systemnyj y situacionnyj analiz upravlencheskykh funkcyj. Tom 1. Moskva, 1981. 250 s.

12. Ghrebenjuk S.A. Strateghicheskyj menedzhment: uchebnoe posobyе. Tyraspolj, 2017.136 s.
13. Ljasko V.Y. Strateghicheskoe planirovanye razvytyja predprijatija: uchebnoe posobyе dlja vuzov. Moskva, 2005.288 s.
14. Fatkhutdynov R.A. Strateghicheskyj menedzhment: uchebnyk. Moskva, 2005. 448 s.
15. Kotler F., Bergher R., Bykhhoff N. Strateghicheskyj menedzhment po Kotleru: Luchshye pryemy y metody. Moskva, 2012. 143 s.
16. Mynsbergh Gh., Aljstränd B., Lämpel Dzh. Shkoly strateghyy / pod. red. Ju.N. Kapturevskogho. Sankt-Pererburgh, 2000. 336 s.
17. Strateghichnyj menedzhment. navch. posib./ Za zagh. red. Butka M. P. [M.P. Butko, M.Ju. Ditkovsjka, S.M. Zadorozhna ta in.]. Kyjiv, 2016. 376 s.
18. Skibicjkyj O.M. Strateghichnyj menedzhment: navch. posib. Kyjiv, 2006. 312 s.
19. Berdanova O.V, Vakulenko V.M, Tertychka V.V. Strateghichne planuvannja: navch. posibnyk. Ljviv, 2008. 138 s.
20. Kolesnikov Gh.O. Menedzhersjkyj slovnyk: Navchaljno-dovidkove vydannja. Ukladach Kolesnikov Gh.O. Kyjiv, 2007. 288 s.
21. Ghoncharov S. M., Kushnir N. B. Tlumachnyj slovnyk ekonomista / za red. prof. S. M. Ghoncharova. Kyjiv, 2009. 264 s.
22. Kajljuk Je. M., Andrijejeva V.M., Ghrynenko V.V. Strateghichnyj menedzhment: navch. posibnyk. Kharkiv, 2010. 279 s.
23. Sladkevych V. P. Strateghichnyj menedzhment orghanizacij : pidruch. dlja stud.vyshh. navch. zakl. Kyjiv, 2008. 496 s.
24. Planuvannja i kontrolj na pidprijemstvi: navchaljnyj posibnyk [O. F. Mykhajlenko, N. M. Jevdokymova, Ju. M. Lozovyk ta in.]; za zagh. red. O. F. Mykhajlenko. Kyjiv, 2014. 459 s.
25. Lafta Dzh. K. Menedzhment: ucheb. posobyе. Moskva,2005. 592 s.
26. Druker P.F., Makjjarello Dzh. A. Menedzhment. Moskva, 2010. 704 s.
27. Korecjkij M.Kh., Djeghtjar A.O., Dacij O.I. Strateghichne upravlinnja. Navchaljnyj posibnyk. Kyjiv, 2007. – 240 s.
28. Dykanj V.A., Zubenko V.O., Makovoz O.V., Tokmakova I.V., Shramenko O.V. Strateghichne upravlinnja: navch. posibnyk. Kyjiv, 2013. 272 s.
29. Karpishhenko O.I., Illjashenko K.V., Karpishhenko O.O. Strateghichne planuvannja: navch. posibnyk. Sumy, 2013. 446 s.
30. Dovghanj L. Je., Karakaj Ju. V., Artemenko L.P. Strateghichne upravlinnja. Navch. posibnyk. Kyjiv, 2011. 440 s.
31. Nebava M. I., Ratushnyak O.Gh. Menedzhment orghanizacij i administruvannja. Chastyna 1: navchaljnyj posibnyk. Vinnycja, 2012. 105 s.
32. Ghutorova O.O. Osnovy menedzhmentu: navch. posib. Kharkiv, 2009. 327 s.
33. Kravchenko V.O. Osnovy menedzhmentu: navch. posib. Odesa, 2012 r. 211 s.
34. Shatun V.T. Osnovy menedzhmentu: navch. posibnyk. Mykolajiv, 2006. 376 s.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-26>

УДК 339.138:005.591.6

Інноваційний маркетинг як запорука успіху стартап-проекту

Данілова Людмила Леонідівна

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет

Марчук Андрій Васильович

студент,
Київський національний торговельно-економічний університет

Danilova Liudmyla, Marchuk Andrii
Kyiv National University of Trade and Economics

У статті визначено актуальність розроблення та впровадження стартапів в економіку держави. Розглянуто декілька підходів до трактування терміна «стартап». Наведено приклади найбільш успішних українських стартапів. Визначено фактори, які необхідно дослідити під час розроблення стартапу. Доведено, що інноваційний маркетинг повинен бути орієнтованим на тісний контакт самих розробників стартап-проекту зі споживачем. Запропоновано маркетингові інструменти просування інноваційної продукції на ринок. Наголошено про необхідність застосування інструментів маркетингу під час розроблення успішних стартапів, що відповідають потребам ринку.

Ключеві слова: інновації, стартап, компанія, інноваційний маркетинг, стартап-проект, стартап-індустрія, платформа Prometheus, стартап PetCube, маркетинг стартапу, стратегія інноваційного маркетингу, анкетування, опитування, маркетингові інструменти просування інноваційної продукції.

Данилова Л.Л., Марчук А.В. ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ЗАЛОГ УСПЕХА СТАРТАП-ПРОЕКТА

В статье определена актуальность разработки и внедрения стартапов в экономику страны. Рассмотрено несколько подходов к определению понятия «стартап». Приведены примеры наиболее успешных украинских стартапов. Определены факторы, которые необходимо исследовать при разработке стартапа. Определено, что инновационный маркетинг должен быть ориентирован на тесный контакт разработчиков стартап-проекта с потребителем. Предложены маркетинговые инструменты продвижения инновационной продукции на рынок. Сделан акцент на необходимости использования инструментов маркетинга при разработке успешных стартапов, которые соответствуют потребностям рынка.

Ключевые слова: инновации, стартап, компания, инновационный маркетинг, стартап-проект, стартап-индустрия, платформа Prometheus, стартап PetCube, маркетинг стартапа, стратегия инновационного маркетинга, анкетирование, опрос, маркетинговые инструменты продвижения инновационной продукции.

Danilova Liudmyla, Marchuk Andrii. INNOVATIVE MARKETING AS AN IMPORTANT COMPONENT OF SUCCESS STARTUP

The article determines the relevance of the development and implementation of startups in the state economy, data was given about the high place that Ukraine takes in the world ranking of countries by the number of startups. The necessity of theoretical substantiation and analysis of successful and failed startup projects is noted. However, the marketing principles of startup projects in their work are not sufficiently revealed, which confirms the relevance of the research. The article has examples of the most successful Ukrainian startups, among them the world-renowned project that has revolutionized education which called "Prometheus" – a platform for online distance education courses that has had a significant impact on the educational system of Ukraine as a whole. The factors that need to be investigated when developing a startup are identified. The article proved that innovative marketing should be focused on the close contact of the developers of the startup project with the consumer. The factors that need to be investigated when developing a startup are identified. First, you need to find an unsatisfied need or one that we can satisfy other, better than existing, way; determine the demand and goods or services that satisfy this need in a certain way; to investigate the behavior of buyers and the dynamics of their benefits; determine the possibility of fixing new items on the market; to develop marketing measures in order to influence the formation of demand for a new product or service; to evaluate the costs and benefits of developing and launching startup on the market. It has been pointed out that surveys are currently very popular, which make it possible to follow changes in the attitude of buyers to a product or service, as well as to identify certain aspects that will need to be corrected in the future.

Key words: innovation, startup, company, innovative marketing, startup project, startup industry, Prometheus platform, PetCube startup, startup marketing, innovation marketing strategy, questionnaires, surveys, marketing tools for promoting innovative products.

Постановка проблеми та актуальність дослідження. Успішний розвиток сучасної держави можливий тільки за наявності інновацій, які здатні спростити та полегшити життя як кожної людини, так і суспільства загалом. Відомо, що першоосною інновацій виступає ідея, яка за певних умов здатна перетворитися на потрібний продукт на ринку.

Щороку в Україні зростає кількість інноваційних ідей та прогресивних людей, які готові втілювати ці ідеї в проекти. Згідно з рейтингом країн, складеним сервісом Startup Ranking, у 2018 році Україна за кількістю стартапів посіла 43 місце у світі (зі 286 країн) із показником у 229 стартапів [1]. Збільшувалась і кількість українських стартапів, які отримали міжнародне визнання. Найбільш відомими у світі стали такі українські розробки, як Prometheus, TripMyDream, Preply, PetCube, iBlazr, Delfast, Ecois.me, MyHelix, Competera, Augmented Pixels [2].

Отже, Україна має високий потенціал із погляду розвитку стартап-індустрії, однак вітчизняним розробникам стартапів інколи не вистачає засобів та знань для розвитку бізнесу.

Для успішної роботи в сфері стартап-індустрії в Україні не досить розвинена інноваційна інфраструктура та законодавче закріплення прав стартапів, потрібні дієві інструменти для розвитку проекту, зокрема й ті, що належать до сфери маркетингу.

Тому визначення місця маркетингу під час встановлення повністю або частково незадоволеної потреби людини під час розроблення та виведення на ринок стартап-проекту є нині важливим та дуже актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У наш час усе дуже швидко змінюється, тому виникла необхідність теоретичного обґрунтування та підсилення розроблення, аналізу успішних та провальних стартап-проектів.

Питанням створення та розвитку стартап-проектів, інноваціям присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених, таких як Т.І. Аванесова, С. Бланк, К.М. Бейгул, Е.А. Ванічева, Т.А. Васильєва, П. Грехем, Б. Дорф, К.-С. Джонсон, А. Євсейчев, С.В. Іванюта, Н.С. Ілляшенко, С.М. Ілляшенко, Ф. Котлер, С.Ф. Легенчук, Б. Мастерс, С.В. Нікіфорова, Г.В. Пилипчук, Д. Пономарьов, Е. Райс, Е. Романс, Н.І. Ситник, Р.П. Смоленюк, В.С. Тен, П. Тіль, М. Цвіллінг та ін.

Авторів, які досліджують специфіку діяльності стартапів, багато, проте маркетингові засади стартап-проектів є не досить розкритими, що підтверджує актуальність дослідження.

Основним завданням статті є дослідження стану стартап-індустрії в Україні та розроблення пропозицій з його покращення.

Викладення основного матеріалу. Термін «стартап» у нашій країні почали використовувати зовсім недавно, декілька років тому. Досі застосовувалися такі поняття, як інновації, нові розробки, нововведення тощо.

Вперше для нових розробок термін «стартап», який походить від англійського start-up (стартувати, запускати), з'явився в США ще у далекому 1939 р., яким американські студенти Хьюлетт і Паккард назвали свій новий невеликий проект. З часом компанія досягла світових масштабів і зараз відома нам під назвою HewlettPackard (HP), а термін «стартап» став розповсюдженим по всьому світі.

В економічній літературі є декілька підходів до трактування терміна «стартап». Так, на думку українського науковця Р.П. Смоленюк, стартап – це тільки що створена компанія (можливо, навіть не є юридичною особою), яка знаходиться на початковій стадії розвитку і будує свій бізнес на основі нових інноваційних ідей або на основі технологій, які нещодавно з'явилися [3 с. 266].

Українським економістом Н.І. Ситник запропоновано визначити стартап як «тимчасову організацію з високим інтелектуальним потенціалом, призначену для побудови стійкої масштабованої бізнес-моделі шляхом реалізації ідеї у вигляді інноваційного продукту» [4, с. 65]

Як сказано вище, в Україні останнім часом розроблено багато успішних стартапів. Одним із найвідоміших у світі є проект, що зробив революцію у сфері освіти, – Prometheus. Це платформа онлайн-курсів дистанційної освіти, яка зробила істотний вплив на освітню систему України загалом.

Завдяки платформі Prometheus користувачі можуть, не виходячи з дому, отримувати раніше недоступну їм освіту за різними, навіть найбільш затребуваними сьогодні, професіями.

На платформі Prometheus розміщено кілька відомих міжнародних навчальних курсів, таких як «легендарний курс науки повсякденного мислення», та десятки курсів власного розроблення за участю кращих українських викладачів із різних спеціальностей. Це значно підвищило можливості отримання знань для українських школярів, студентів та всіх бажаючих, особливо зважаючи на те, що курси є безкоштовними.

Також Prometheus почав співпрацю з українськими ЗВО, допомагаючи їм розвивати

напряв дистанційного навчання. Пізніше з'явилися масові онлайн-курси для шкіл із підготовки до ЗНО, також розроблено курс, що допомагає українській молоді вступити у провідні західні університети.

Ще одним яскравим українським стартапом є PetCube. Головний офіс компанії зараз розташований у Сан-Франциско. Компанія виробляє гаджети, в яких використовуються інноваційні рішення для дистанційної взаємодії власників домашніх тварин з їхніми улюбленцями.

Фізично PetCube є кубом зі стороною 10 см, всередині якого є відеокамера, лазерна указка на рухомій платформі, динаміки, мікрофон і мікрокомп'ютер. Через мобільний додаток можна не лише спостерігати за тваринами, а й взаємодіяти з ними на відстані. Наприклад, пограти лазерною вказівкою з котом або погодувати вашого молодшого друга одним натисканням кнопки на смартфоні.

Проте тільки десятки українських стартапів із тисяч розроблених досягають певного успіху, тому що будь-який стартап-проект є ризиковим, і ймовірність його успіху зазвичай невелика, про що свідчать праці американського підприємця та вченого Е. Райса (Eric Ries). Щоб стартап зміг розвинутися у повноцінну компанію та реалізувати свій потенціал, а ідеї та розробки перетворилися в успішний бізнес, засновникам необхідно точно знати, що і як робити. Окрім того, Е. Райс звертає увагу на те, що функції бізнесу й маркетингу стартапу є не менш важливими, ніж технології та розроблення продукту, а тому їх повинна спрямовувати не менш чітка методологія [5].

Американський науковець К.-С. Джонсон (K-S Johnson) також вказує на те, що маркетинговий компонент повинен бути обов'язково включений до бізнес-плану стартапу [6].

Українські вчені частіше використовують термін «інновації». Так, ученою Т.А. Васильєвою маркетинг інновацій, або маркетинг інноваційного продукту, трактується як комплекс маркетингових заходів, спрямованих на комерційно успішну реалізацію нових продуктів, технологій та послуг, що виробляються й просуваються на ринку та відповідають визначенню інновацій. Маркетинг інновацій може використовувати як традиційні, так й інноваційні методи маркетингу залежно від особливостей товару (послуги), ринку та підходів до змісту маркетингової діяльності [7, с. 200].

Вчені доводять, що завдання поєднання цих безумовно споріднених, але не ідентичних понять – стартап та інновації – виконує концепція інноваційного маркетингу.

На думку відомого американського вченого, гуру маркетингу Ф. Котлера (F. Kotler) інноваційний маркетинг – це концепція маркетингу, за якої підприємство повинно безперервно покращувати продукти, що пропонуються на ринку, та методи маркетингової підтримки цих продуктів [8].

Вітчизняні дослідники С.М. Ілляшенко та Н.С. Ілляшенко визначають інноваційний маркетинг як концепцію ведення бізнесу, яка передбачає створення вдосконаленої або принципово нової продукції (виробу, технології, послуги, управлінського рішення) – інновації – і використання в процесі її створення та поширення вдосконалених чи принципово нових – інноваційних – інструментів, форм та методів маркетингу з метою більш ефективного задоволення потреб як споживачів, так і виробників [9, 10].

Під час розроблення стартапу основою роботи є застосування інноваційного маркетингу з метою дослідження ринку і розроблення конкурентної стратегії нового продукту (рис.).

Першочерговим завданням стає дослідження ринку: по-перше, необхідно знайти незадоволену потребу або таку, яку ми можемо задовольнити іншим, кращим, ніж існуючий, способом; визначити попит на товари або послуги, що на цьому етапі певним чином задовольняють цю потребу; дослідити поведінку покупців і динаміку їхніх переваг; визначити можливість закріплення новинки на ринку; розробити маркетингові заходи з метою впливу на формування попиту на новий товар або послугу; провести оцінку витрат і доходів від розроблення та виходу на ринок нашого стартапу.

Ключовим моментом розроблення стратегії інноваційного маркетингу є дослідження та прогнозування попиту на новий товар, засноване на доскональному вивченні сприйняття споживачем нововведення. У процесі стратегічних досліджень керівник інноваційного проекту повинен відзначити, яку продукцію, за якою ціною, де і якої якості він буде пропонувати.

Тому інноваційний маркетинг повинен бути орієнтованим на тісний контакт самих розробників стартап-проекту зі споживачем. Одним із найпоширеніших методів дослідження є анкетування з послідуною експертною оцінкою отриманих результатів.

При цьому сучасні інноваційні методи електронної обробки інформації не доводять абсолютної адекватності своїх результатів,

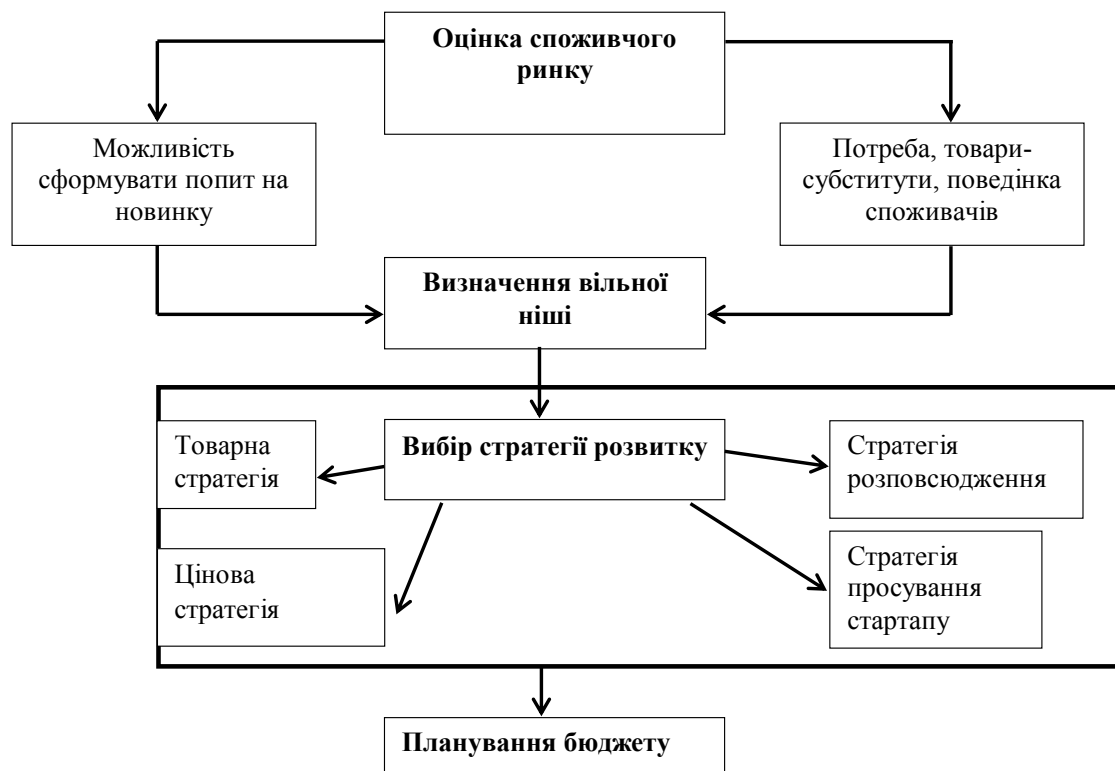


Рис. Механізм розроблення комплексу інноваційного маркетингу

маючи неявні лінійні коливання, прямо пропорційні заданим обмеженням, не враховуючи персоніфікацію особистості [12].

Також за цих умов для опитування споживачів з метою визначення їх ставлення до споживчих характеристик продукції використовуються диференційовані методи оцінок. Великою популярністю користуються опитування, які дають можливість визначити ставлення споживачів до новоствореної продукції, до різних способів рекламування товару, засобу його демонстрації. Якщо подібні дослідження проводити регулярно, то можливо простежити за змінами ставлення покупців до товару і визначитися з потрібним комплексом засобів для підвищення його ефективності, а також виявити аспекти, які в подальшому необхідно буде відкоригувати [13].

При цьому заключним етапом є вибір стратегії розвитку та розроблення і затвердження маркетингового бюджету.

Для просування новоствореного товару або послуги вбачається за доцільне використовувати низку маркетингових інструментів залежно від її виду (табл.). Всі ці засоби теж можуть стати інноваційними, оскільки в кожному з напрямів можливий інноваційний підхід.

Отже, інструментів просування інноваційної продукції на ринок багато, підприємець має вибрати для свого стартапу найбільш ефективні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Інноваційне підприємництво в Україні в сучасних умовах потребує належної уваги та підтримки з боку як держави, так і підприємців, які вже багато років працюють на українському ринку і мають бути зацікавленими в розвитку нових, сучасних проектів.

Особливо це стосується малих інноваційних підприємств, зокрема стартапів, діяльність яких має сприяти поживленню економічного розвитку країни за рахунок підвищення конкуренції на ринку інновацій.

У статті запропоновано підходи до управління в інноваційному маркетингу з урахуванням незадоволених потреб споживачів, налагодження ефективної системи комунікацій і взаємодії зацікавлених сторін задля розроблення та просування інноваційної продукції.

Подальші дослідження впливу інструментів маркетингу на розвиток стартап-індустрії в Україні передбачають визначення залежностей між витратами на розроблення та просування інноваційних продуктів й отримуваними результатами на прикладах конкретних інноваційних проектів.

Таблиця

Інструменти просування інноваційної продукції

Засоби реклами	Стимулювання збуту	Зв'язки з громадськістю	Персональний продаж
Преса та радіо	Інсталяції	Прес-релізи	Комерційні пропозиції
Direct-mail	Демонстрації	Доповіді	Комерційні зустрічі
Телебачення	Events	Семінари	Семплінг
Брошури	Змагання та ігри	Щорічні звіти	Дні відкритих дверей (для навчальних закладів)
Інтернет	Премії та подарунки	Спонсоринг	
Сіті-лайти	Знижки	Стипендії	Ярмарки та виставки
Білборди	Кредитування	Публікації	

ЛІТЕРАТУРА:

1. Startup Ranking. Countries Ranking. URL: <http://www.startupranking.com/countries> (дата звернення: 05.02.2019)
2. Цифрова незалежність. 10 найяскравіших українських стартапів останніх років. URL: <https://nv.ua/ukr/techno/it-industry/tsifrova-nezalezhnist-10-najjaskravishikh-ukrajinskikh-startapiv-ostannikh-rokiv-2490377.html> (дата звернення: 27.01.2019)
3. Смоленюк Р.П. Створення бізнес-інкубаторів в структурі технопарку для підвищення потенціалу людського капіталу. Сталий розвиток економіки. 2014. № 1. с. 261–268.
4. Ситник Н.І. Концептуальні основи стартапів: їх сутність і класифікація. Бізнес-інформ. 2016. № 8. с. 64–68.
5. Ries E. The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York, NY: Crown Business, 2011. 296 p.
6. Marketing Plans for New Small-Business // Ventures Houston Chronicle. URL : <http://smallbusiness.chron.com/marketing-plans-new-smallbusiness-ventures-61029.html> (дата звернення: 28.01.2019)
7. Васильєва Т.А. Маркетинг і менеджмент інновацій. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua> (дата звернення: 28.01.2019)
8. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я. СПб, 2003. 126 с.
9. Ілляшенко Н.С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств: монографія. Суми, 2011. 192 с.
10. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій. Інновації в маркетингу: монографія (Розділ 1. Концептуальні основи маркетингу інновацій) / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. 615 с.
11. Ananthaswamy A. Metaphysics special: What is consciousness? URL: <https://www.newscientist.com/article/mg23130890-30> (дата звернення: 29.01.2019)
12. Walsh T. The world in 2076: machines out smart us but we're still on top. URL: <https://www.newscientist.com/article-topic/brains> (дата звернення: 30.01.2019)
13. Інтернет-аудиторія України 2012. URL: <http://web-in-learning.blogspot.com/2012/08/inmind.html> (дата звернення: 31.01.2019)
14. Луфференко Л.Ю. Інноваційний маркетинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. 2016. Т. 24, вип. 10(2). С. 78–84. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2016_24_10%282%29__13 (дата звернення: 28.01.2019)
15. Якісні глибинні дослідження. URL: <http://www.gfk.ua> (дата звернення: 31.01.2019)
16. Illgner A. Rethinking the commute URL: <http://www.1843magazine.com/design/the-daily/rethinking-the-commute> (дата звернення: 02.02.2019)

REFERENCES:

1. Startup Ranking (2016), "Countries". Available at: www.startupranking.com/countries/ (accessed 5 February 2019)
2. Tsyfrova nezalezhnist. 10 naiiaskravishykh ukrainskykh startapiv ostannikh rokiv. [Digital independence. The 10 brightest Ukrainian startups of recent years]. Available at: <https://nv.ua/ukr/techno/it-industry/tsifrova-nezalezhnist-10-najjaskravishikh-ukrajinskikh-startapiv-ostannikh-rokiv-2490377.html> (accessed 27 January 2019)

3. Smoleniuk R.P. Stvorennia biznes-inkubatoriv v strukturi tekhnoparku dlia pidvyshchennia potentsialu liudskoho kapitalu [Creation of business incubators in the structure of the technopark for the potential of human capital]. *Stalyi rozvytok ekonomiky* [Sustainable development of the economy]. 2014. vol. 1, pp. 261-268.
4. Sytnyk N.I. (2016) «Kontseptualni osnovy startapiv: yikh sutnist i klasyfikatsiia. Biznes inform» [Conceptual foundations of startups: their essence and classification], *Biznesinform*. vol. 8, pp. 64-68.
5. Ries E. The lean startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York, NY: Crown Business, 2011. p. 296
6. Marketing Plans for New Small-Business // Ventures Houston Chronicle. Available at : <http://smallbusiness.chron.com/marketing-plans-new-smallbusiness-ventures-61029.html> (accessed 28 January 2019)
7. Vasylieva T.A. Marketynh i menedzhment innovatsii [Marketing and Innovation Management]. Available at: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua> (accessed 27 January 2019)
8. Kotler F. Marketynh ot A do Ya [Marketing from A to Z]. SPb, 2003. p.126
9. Illjashenko N.S. Orghanizacijno – ekonomichni zasady innovacijnogho marketynghu promyslovykh pidpryjemstv: monohrafija [Organizational and economic principles of innovative marketing of industrial enterprises: monograph]. Sumy, 2011. p. 192.
10. Illjashenko S.M. Marketyngh innovacij. Innovaciji v marketynghu: monohrafija (Rozdil 1. Kontseptualjni osnovy marketynghu innovacij) / za red. d.e.n., prof. S.M. Illjashenka [Marketing Innovations. Marketing Innovation: Monograph (Section 1. Conceptual Foundations of Innovation Marketing) Ed. doctor of sciences, prof. SM Illyashenka]. Sumy: VTD "Universytetsjka knygha" [University Book], 2008. p. 615.
11. Ananthaswamy A. Metaphysics special: What is consciousness? Available at: <https://www.newscientist.com/article/mg23130890-30> (accessed 29 January 2019)
12. Walsh T. The world in 2076: machines out smart us but we're still on top. Available at: <https://www.newscientist.com/article-topic/brains> (accessed 30 January 2019)
13. Internet-auditoriya Ukraini [Internet audience of Ukraine]. 2012. Available at: <http://web-in-learning.blogspot.com/2012/08/inmind.html> (accessed 31 January 2019)
14. Luferenko L.Ju. (2016) Innovacijnyj marketyngh jak instrument pidvyshhennja konkurentospromozhnosti pidpryjemstv [Innovative Marketing as an Instrument for Increasing the Competitiveness of Enterprises]. *Visnyk Dnipropetrovsjkogho universytetu. Serija: Ekonomika* [Bulletin of the University of Dnipropetrovsk Series: Economics]. Vol. 24, no. 10 (2). – P. 78-84. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdumov_2016_24_10%282%29__13
15. Jakisni ghlybynni doslidzhennja [Qualitative in-depth studies] Available at: <http://www.gfk.ua> (accessed 31 January 2019)
16. Illgner A. Rethinking the commute. Available at: <http://www.1843magazine.com/design/the-daily/rethinking-the-commute> (accessed 2 February 2019)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-27>

УДК 336.13.051(477)](043.3)

Особливості організації фінансового контролю у забезпеченні ефективного функціонування суб'єктів господарювання

Даценко Ганна Василівна
кандидат економічних наук, здобувач
Хмельницького національного університету

Datsenko Hanna
Khmelnytskyi National University

У статті розкрито сутність фінансового контролю як важливого чинника підвищення ефективності фінансової та господарської діяльності суб'єктів господарювання, досліджено його роль та значення у державному регулюванні економіки. Досліджено особливості організації фінансового контролю; виокремлено його суб'єктно-об'єктну та предметну структуру, а також класифікаційні ознаки. Систематизовано основні функції та принципи фінансового контролю, що дають змогу здійснювати його вивчення як в аспекті регулювання, так і з позицій реалізації моніторингових, комунікаційних, запобіжних, попереджувальних та заохочувальних процесів. У межах класифікаційних ознак, способів та засобів фінансового контролю запропоновано здійснювати його поділ за складниками забезпечення: комунікативного, організаційного, кадрового, інституційного, методичного та інформаційного. Запропоновано основні інструменти фінансового контролю, важелі впливу та складники забезпечення.

Ключові слова: фінансовий контроль, суб'єкт господарювання, фінансова та господарська діяльність, фінансові ресурси, підприємство.

Даценко А.В. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье раскрыта сущность финансового контроля как важного фактора повышения эффективности финансовой и хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования, исследованы его роль и значение в государственном регулировании экономики. Исследованы особенности организации финансового контроля; выделены его субъектно-объектная и предметная структура, а также определены классификационные признаки. Систематизированы основные функции и принципы финансового контроля, позволяющие осуществлять его изучения как в аспекте регулирования, так и с позиций реализации мониторинговых, коммуникационных, предупредительных и поощрительных процессов. В рамках классификационных признаков, способов и средств финансового контроля предложено осуществлять его разделение по составляющим обеспечения: коммуникативного, организационного, кадрового, институционального, методического и информационного. Предложены основные инструменты финансового контроля, рычаги влияния и составляющие обеспечения.

Ключевые слова: финансовый контроль, субъект хозяйствования, финансовая и хозяйственная деятельность, финансовые ресурсы, предприятие.

Datsenko Hanna. FEATURES OF THE FINANCIAL CONTROL ORGANIZATION IN PROVIDING EFFECTIVE FUNCTIONING OF MANAGING SUBJECTS

Forming of effective mechanism of financial control of managing subjects is the obligatory and important task of financial politics of the state. Through that, a problem of research of financial control of managing subjects is now actual, and that is why needs a further study and forming of ways of his efficiency functioning increase. The aim of the article is features research of financial control organization as the instrument of effective financially-economic activity of managing subjects, revealing the essence of financial control and his features. In the article the essence of financial control is exposed as an important factor of efficiency increase of financial and economic activity of managing subjects, his role and value are investigated in state regulation of the economy. The features of organization of financial control are investigated; the subject-objective and subject structure, and also classification features are distinguished. Basic functions and principles of financial control, that allow to carry out his study both in the aspect of adjusting, and from positions of realization of monitoring, of communication, preventive and encouraging processes, which are systematized. Within the limits of classification features, methods and facilities of financial control it is suggested to carry out his division after the constituents of providing: communicative, organizational, skilled, institutional, methodical and informative. The basic instruments of financial control, levers of influence and component providing, are offered. It is thus well-proven that financial control is the inalienable constituent of effective realization of financial and economic activity of managing subjects, that called to provide supervisory organs by reliable information on an accumulation and use of financial resources of managing subjects with the aim of acceptance of timely, adequate and corresponding to the current legislation measures.

Key words: financial control, managing subject, financial and economic activity, financial resources, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування дієвого механізму фінансового контролю господарюючих суб'єктів є обов'язковим та важливим завданням фінансової політики держави. Так, отримання достовірної та повної інформації про діяльність окремих суб'єктів господарювання дає змогу здійснювати контроль за їхньою роботою, формуючи перспективні напрями розвитку. Крім того, отримані в системі бухгалтерського обліку та контролю дані уможливають підвищення достовірності та повноти інформації про фінансово-господарську діяльність виробничих систем із метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень та досягнення високих результатів. Разом із тим, як свідчать реалії сьогодення, існуюча система фінансового контролю має низку недоліків та суперечностей. Однією з причин виникнення кризових явищ у вітчизняній економіці та неефективного витрачання бюджетних коштів є саме недооцінка значення фінансового контролю. Через те проблема дослідження фінансового контролю суб'єктів господарювання є зараз актуальною, а тому потребує подальшого вивчення і формування шляхів підвищення ефективності його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань розвитку фінансового контролю здійснили А.А. Анісімов, М.Ф. Базась, Н.Г. Виговська, Л.К. Воронова, М.П. Кучерявенко, Л.М. Одіцова, В.М. Митрофанов, В.Ф. Піхоцький, Л.А. Савченко, І.Б. Стефанюк, А.О. Титаренко, М.В. Швець, В.І. Шлейніков, С.О. Шохін та багато інших учених. Аналіз наукової літератури, присвяченої вивченню фінансового контролю, дає підстави стверджувати про його дослідження в різних аспектах: сутності, суб'єктно-об'єктної та предметної структури, способів та прийомів реалізації, а також ролі та значення тощо. Незважаючи на ретельне зосередження уваги вчених та вагомий науковий доробок, пов'язаний із дослідженням цього питання, все ж є різні підходи до дослідження генезису наукових підходів у визначенні фінансового контролю, розкритті його сутності, виокремленні класифікаційних ознак. Разом із тим, незважаючи на розбіжність поглядів науковців в певних аспектах дослідження фінансового контролю, все ж єдиною є думка вчених із приводу виняткової важливості фінансового контролю на макро-, мезо- та макрорівнях вітчизняної економіки. Таким чином, не викликає сумнівів, що без

уміло налагодженої системи фінансового контролю неможливо здійснювати ефективну фінансову та господарську діяльність суб'єктами господарювання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей організації фінансового контролю як інструменту ефективної фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, розкриття сутності фінансового контролю та його особливостей.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий контроль є тим індикатором, котрий допомагає визначати, чи правильний шлях (через фінансування) обрано для досягнення цілей регіонального розвитку, чи ефективно ці цілі досягаються. Також він постає своєрідним запобіжником для неправомірного, неефективного витрачання ресурсів, використання активів, реалізації корупційного складника.

У процесі подальших досліджень нами пропонується здійснити розмежування між фінансовим контролем на макро-, мезо- та мікрорівні. Так, на макрорівні основні інструменти фінансового контролю спрямовуються на підвищення ефективності функціонування економіки та забезпечення законних інтересів держави, суб'єктів господарювання та суспільства в цілому шляхом: забезпечення обігу фінансових ресурсів із дотриманням принципів законності, повноти та своєчасності сплати податків та обов'язкових платежів, блокування діяльності, що загрожує національній безпеці, приводить до монополізації ринків, організації забороненого державою виробництва товарів і надання послуг тощо; на мезорівні – фінансовий контроль здатен виявляти порушення на галузевому та регіональному рівнях; на мікрорівні – фінансовий контроль спрямовується на забезпечення дотримання правил ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності; соціальних гарантій працівників і своєчасної виплати заробітної плати; стандартів ціноутворення та встановлення тарифів, платіжної дисципліни; попередження фіктивних фінансових операцій і фактів відмивання «брудних» грошей; попередження та усунення фактів незаконного, нецільового і неефективного використання бюджетних коштів, переданих суб'єктам господарювання, фінансових ресурсів, які додатково отримують ці суб'єкти за пільгами з оподаткування; забезпечення дотримання порядку та процедур державних і комунальних закупівель, виявлення нецільового і неефективного використання майна державної і комунальної

власності, нецільового використання кредитів і позик, отриманих під гарантії Уряду [1].

Наші дослідження будуть стосуватися більш поглибленого вивчення фінансового контролю на мікрорівні, оскільки основна увага зосереджується на суб'єктах господарювання, а саме підприємствах, їх фінансово-господарській діяльності щодо дотримання відповідності встановлених чинним законодавством норм тощо. Подальші дослідження фінансового контролю автором дали змогу здійснити поділ цієї економічної категорії за такими класифікаційними ознаками: видами, формами, методами та основними складниками забезпечення. При цьому ми виходимо з того, що фінансовий контроль на мікрорівні є не лише перевіркою уповноваженими органами влади правильності ведення фінансової документації, дотримання фінансово-господарського законодавства, виявлення порушень фінансової дисципліни на підприємстві, але насамперед підприємства зацікавлені власними силами виявити порушення. Йдеться про аудиторський або внутрішньогосподарський фінансовий контроль.

Разом із тим, ми повністю погоджуємось із О.А. Шевчуком, який стверджує, що погляди науковців щодо визначення терміна «фінансовий контроль» не повною мірою відбивають його зміст [2, с. 45]. Для чіткого розуміння його сутності необхідним є розгляд цього поняття більш комплексно: визначення мети, що приводить до використання способів чи засобів впливу, які в сукупності формують результат. Водночас використання системного підходу під час дослідження функціонування та розвитку фінансового контролю потребує виокремлення та подальшого дослідження системи фінансового контролю. За таких умов під час розгляду фінансового контролю як відкритої системи, основними її характеристиками є елементи: суб'єкт, об'єкт, предмет, методи, форми, види, функції, принципи, забезпечення, зв'язки, межі та середовище, що забезпечують послідовність етапів фінансового контролю і відповідно до його результатів формують прийняття управлінських рішень.

Основним складником реалізації системи фінансового контролю є його мета, адже від неї залежить, що саме як і якими засобами потрібно контролювати. Таким чином, метою фінансового контролю підприємств є дотримання чинного законодавства у сфері оподаткування; забезпечення правильності ведення бухгалтерського обліку на всіх

об'єктах контролю; забезпечення ефективності використання бюджетних асигнувань та використання державного майна (у разі, якщо об'єктом контролю є державне підприємство); своєчасне виявлення резервів зростання фінансових ресурсів підприємства.

Водночас дослідження сутності та природи фінансового контролю в аспекті системного розуміння характеру цього поняття дає змогу виокремити його суб'єктно-об'єктну та предметну структуру.

Так, до суб'єктів фінансового контролю доцільно віднести організацію, установу, підприємство та інший контролюючий орган, що, спираючись на чинні в Україні законодавчі акти та відповідно до встановлених повноважень, здійснюють перевірку дотримання норм та стандартів над об'єктами фінансового контролю. Особливістю контролюючого органу як суб'єкта є те, що він одночасно може бути й об'єктом фінансового контролю для інших.

Що стосується об'єкта фінансового контролю, то ним можуть бути установи, організації, підприємства, а також фізичні особи, що перевіряються (відповідність процесів формування, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів і управління майном. Крім того, існують наукові погляди, згідно з якими об'єкт контролю розуміється як управлінське рішення, господарські та фінансові операції).

Предметом фінансового контролю є конкретний об'єкт, на який спрямовані контрольні дії (методичний апарат процесу, що відповідає за проведення фінансового контролю). Зазвичай предметом фінансового контролю є діяльність об'єктів фінансового контролю та її окремі аспекти. Таким чином, на рівні підприємства предметом є сукупність фінансово-господарських операцій та процесів, пов'язаних із відтворенням засобів виробництва, розподілом, перерозподілом та реалізацією продукції, відтворенням та розширенням виробничих фондів.

Підтримання системного підходу вимагає виокремлення способів чи засобів впливу, а саме видів, форм, методів, функцій, принципів, які і відносяться до елементів фінансового контролю. Водночас до системи фінансового контролю потрібно відносити і його забезпечення, а саме: комунікативне, організаційне, кадрове, інституційне, методичне та інформаційне забезпечення.

Варто зауважити, що розроблення науково обґрунтованої класифікації є ключовим еле-

ментом раціональної організації фінансового контролю, оскільки вирішує завдання як теоретичного, так і прикладного аспектів забезпечення економічного розвитку. Водночас більшість науковців здійснюють класифікацію фінансового контролю, використовуючи різні критерії, що приводить до розбіжностей у тлумаченні сутності різноманітних економічних категорій. Одностайною є думка економістів з приводу того, що поділ фінансового контролю за видами, формами, методами, а також виокремлення його функцій та принципів має важливе теоретичне та практичне значення [3].

Виділення видів, форм, методів, функцій, принципів та складових частин забезпечення фінансового контролю дало змогу побудувати схему фінансового контролю за класифікаційними ознаками, наведену на рис. 1. Характерною особливістю фінансового контролю є те, що, незалежно від стадії його реалізації, він має системний цільовий характер, а отже, спрямований на реалізацію визначеної мети та встановлених завдань.

Таким чином, під час поділу фінансового контролю за класифікаційними ознаками зауважимо, що вид фінансового контролю є підрядною економічною категорією, при цьому визначення видів відбувається залежно від конкретних носіїв функцій, суб'єктів та об'єктів фінансового контролю.

Класифікація форм фінансового контролю дає змогу їх розуміти в аспекті зовнішнього прояву контролю. Отже, форма фінансового контролю є фактичним вираженням його змісту та економічної сутності, що визначається періодичністю та часом здійснення контрольних дій [3].

Під визначенням методів фінансового контролю прийнято розуміти сукупність засобів або дій теоретичного та практичного спрямування, орієнтованих на його організування. Таким чином, методами фінансового контролю є розроблені способи (прийоми), застосування яких спрямоване на реалізацію його функцій відповідними суб'єктами.

Аналіз наукових підходів до класифікації фінансового контролю за видами [4; 5; 6; 7; 8] дозволив виокремити найбільш поширені з них: за суб'єктами, що здійснюють контроль (державний, аудиторський, відомчий, внутрішньогосподарський, громадський); за змістом (бюджетний, податковий, контроль за грошовим обігом, валютний, кредитний, страховий, інвестиційний); за рівнем контрольних заходів (загальнодержавні, галузеві, регіональні

та об'єктні контрольні заходи); за характером відносин (суб'єктів та об'єктів контролю); за джерелами інформації (документальний та фактичний); за цільовою спрямованістю контрольних дій (стратегічний і тактичний); за місцем здійснення (контроль на місцях та дистанційний); за поділом контролюючих суб'єктів, що здійснюють контроль на ініціаторів і виконавців (прямий і представницький). Зауважимо, що здійснення класифікації фінансового контролю за приведеними вище видами забезпечує їх тісний взаємозв'язок, при цьому здійснюючи доповнення один одного, зазначені види забезпечують безперервний характер фінансового контролю.

Здійснивши дослідження класифікацій форм фінансового контролю, зауважимо, що залежно від часу його проведення група авторів [9; 10; 11; 12] виокремлюють такі його види: попередній (забезпечує перевірку фінансових планів, кошторисів, дозволяє запобігти перевитратам і втратам фінансових ресурсів, порушенню законодавства), поточний (дає змогу регулювати фінансові операції, що швидко змінюються, попереджувати збитки і втрати), наступний контроль (дає змогу масштабно оцінити позитивні та негативні сторони фінансової діяльності суб'єктів господарювання, розробляти заходи щодо їх усунення).

Отже, можна говорити про тісний взаємозв'язок і взаємодоповнюваність усіх форм фінансового контролю, що забезпечує відображення безперервного характеру фінансового контролю.

Ефективність фінансового контролю значною мірою визначається методами, що застосовуються. Серед методів проведення фінансового контролю, що є способами та прийомами його здійснення, пропонуємо виокремити такі: ревізію (метод документального контролю за фінансово-господарською діяльністю підприємства щодо дотримання відповідності чинному законодавству, достовірністю обліку і звітності, спосіб документального розкриття недостач, витрат, привласнень і крадіжок грошових коштів і матеріальних цінностей, попередження фінансових зловживань); перевірку (застосовується в окремих аспектах фінансово-господарської діяльності на основі звітних, балансових і витратних документів. На основі виявлення порушень фінансової дисципліни формуються заходи щодо усунення їх негативних наслідків); обстеження (незважаючи на сферу контролю за окремими сторонами діяльності суб'єктів господарювання, на відміну

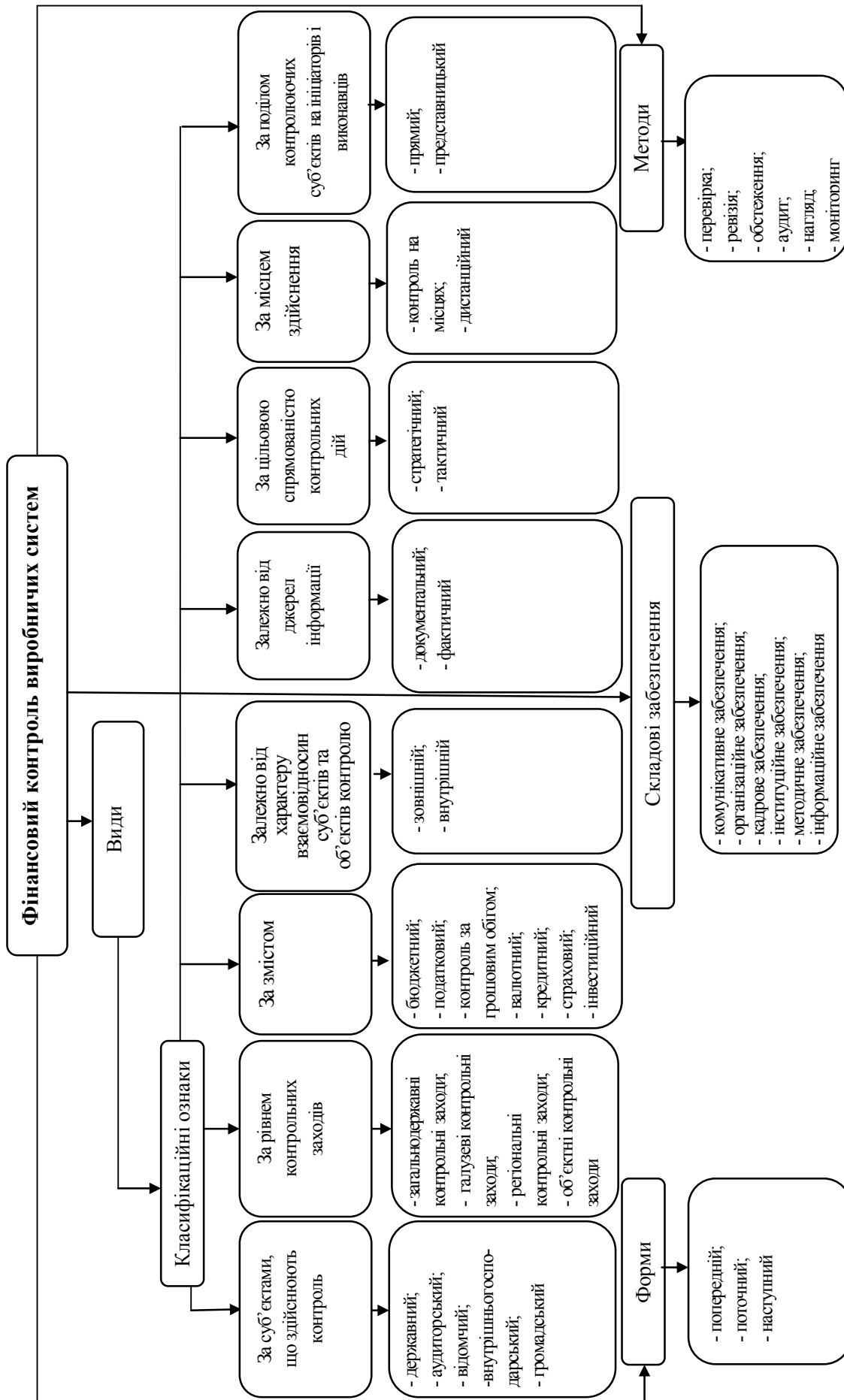


Рис.1.1. Систематизація фінансового контролю на рівні виробничих систем за ознаками

від перевірок, цей метод фінансового контролю охоплює ширше коло показників, тим самим визначає фінансове становище підприємств, формує перспективи їх розвитку, необхідність реорганізації або переорієнтації виробництва); нагляд (проводиться контролюючими органами за економічними суб'єктами, що отримали ліцензію на той чи інший вид фінансової діяльності, і контролюється дотримання ними встановлених правил і нормативів); моніторинг (система заходів, що пов'язана зі спостереженням за фінансовими явищами і процесами і спрямована на прийняття оперативних рішень).

Дослідження сутності фінансового контролю та його реалізація є неможливими без визначення функцій, які за своєю економічною природою є багатозначними та суспільно необхідними. Інакше кажучи, функції фінансового контролю є проявом його сутності у практичному застосуванні. Слід відмітити, що єдиного підходу щодо визначення видів функцій фінансового контролю у науковій літературі також немає. Так М.Ф. Базась [13] виокремлює такі функції фінансового контролю: спостереження, пізнавальну, інформаційно-аналітичну, профілактичну, мобілізуючу, а також функції сприяння діяльності суб'єктів господарювання та надання рекомендацій для вжиття заходів і вдосконалення системи управління. Водночас Л.А. Савченко [4] виділяє такі функції: інформаційну, аналітичну, стабілізуючу, правоохоронну, запобіжну та виховну. А ось на думку В.Ф. Піхоцького [14], фінансовий контроль найповніше розкриває свою сутність лише через такі три функції: інформаційну, профілактичну та мобілізуючу. Аналіз поглядів науковців щодо розуміння функцій фінансового контролю дав змогу здійснити їх систематизацію, наведену у вигляді таблиці 1. Такий підхід до систематизації зазначених нижче функцій дозволяє розширити зміст традиційного розуміння фінансового контролю не лише в аспекті його регулювання, а й з позицій реалізації моніторингових, комунікаційних, запобіжних, попереджувальних та заохочувальних процесів.

Що стосується принципів фінансового контролю, то під ними прийнято розуміти сукупність правил і норм, спрямованих на організування контрольних процедур загалом. Зазвичай загальними принципами фінансового контролю є такі: законності, ієрархічності, підпорядкування суб'єктів фінансового контролю верховенству права. Відповідно до міжнародної практики та, зокрема, в Лімській декларації визначено такі принципи фінан-

сового контролю: незалежності суб'єктів фінансового контролю, що забезпечена на законодавчому рівні; незалежності фінансового контролю як ознаки сучасної демократії; синергії проведення поточного та фактичного державного фінансового контролю; відкритості державного фінансового контролю та дотримання принципу гласності; внутрішнього та зовнішнього контролю для забезпечення ефективної взаємодії загального механізму державного фінансового контролю.

Аналіз поглядів вітчизняних та закордонних дослідників щодо розуміння принципів фінансового контролю дозволив систематизувати їх та навести в табл. 2.

У межах класифікаційних ознак способів чи засобів фінансового контролю нами запропоновано здійснювати його поділ ще й за складниками забезпечення. Відповідно до цього пропонуємо здійснювати фінансовий контроль підприємств на підставі комунікативного (координованість дій контролюючих органів із суб'єктами контролю, державними органами та громадськістю); організаційного (структурна організація суб'єктів фінансового контролю, стандартизація контрольних заходів, зіставлення їхніх результатів); кадрового (єдність суб'єктів фінансового контролю щодо питань кадрової політики; рівень професійної підготовки кадрів); інституціонального (чітка структура відомчої підпорядкованості, наявність пріоритету між спеціально створеними органами, наявність концепції щодо визначення органів фінансового контролю, сфери їхньої діяльності, стратегії реформування та розвитку фінансового контролю); методичного (стандартизація методичних рекомендацій щодо організації та проведення фінансового контролю, оформлення його результатів, оцінки ефективності діяльності контролюючих органів); інформаційного (створення Програми інформатизації, державної інформаційно-аналітичної системи, єдиної інформаційної системи щодо виявлення порушень у фінансовій сфері) забезпечення.

Виходячи із зазначеного, можна дійти висновку, що фінансовий контроль є невід'ємним структурним елементом державного регулювання економіки, оскільки покликаний забезпечити цей процес, що виражається метою фінансового контролю та сформувані необхідні заходи для блокування негативних явищ і профілактики їх на майбутнє. Отримана інформація в результаті проведеного фінансового контролю також може бути використана для своєчасного вжиття заходів із

Таблиця 1

Систематизація функцій фінансового контролю виробничих систем

Функції	Характеристика
Пошукова	Дозволяє здійснити пошук факторів, що здійснюють негативний вплив на об'єкт фінансового контролю з метою прийняття подальших заходів щодо усунення чи коригування загрозованої ситуації.
Мобілізуюча	Спрямована на виявлення не лише негативних, але й позитивних явищ впливу на об'єкт фінансового контролю, а також пошук передумов їх виникнення.
Інформаційна	Забезпечує отримання інформації в результаті здійснення контролю та прийняття управлінських рішень щодо визначення заходів, які позитивно вплинуть на об'єкт контролю відповідно до встановлених норм чинного законодавства.
Аналітична	Забезпечує здійснення ретельного аналізу, вивчення та опрацювання отриманої під час проведення контрольних заходів інформації з метою прийняття необхідних рішень відповідно до визначеної мети та поставлених завдань фінансового контролю.
Управлінська	Спрямована на ефективне управління економікою за допомогою використання конкретних методів щодо раціонального витрачання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.
Попереджувальна	Сприяє попередженню незаконних господарських і фінансових операцій, що приводять до порушення норм і стандартів, встановлених нормативно-правовими актами, виникнення безгосподарності, нестач, крадіжок і зловживань; а також виявленню осіб, причетних до фінансових порушеннях, і притягненні їх до відповідальності відповідно до чинного законодавства.
Організаційна	Спрямована на організацію формування та практичного застосування заходів щодо покращання діяльності контролюючих органів, що передбачає використання інструментів державного примусу.
Стабілізуюча	Забезпечує покращання фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, а також застосування заходів щодо виявлення внутрішніх резервів виробництва для зростання фінансових ресурсів.
Правоохоронна	Доцільність здійснення фінансового контролю полягає не лише у формуванні, розподілі й використанні фондів коштів, але й у законності реалізації відповідних господарських і фінансових операцій.
Комунікаційна	Спрямована на встановлення, підтримання та розвиток системи суспільних комунікацій, що виникають у процесі здійснення фінансового контролю.
Етична	Сприяє розробленню, впровадженню та дотриманню етичних норм і стандартів діяльності осіб, що працюють у сфері фінансового контролю.

блокування негативних явищ та недопущення їх у майбутньому в практиці державного регулювання економіки.

Звідси роль фінансового контролю в системі державного регулювання економіки визначається через участь у розв'язанні двох проблем: підвищенні ефективності державного регулювання економіки; дотриманні правил формування і використання фінансових ресурсів, встановлених державою. Беручи до уваги зазначене, ефективно проведений фінансовий контроль на рівні підприємства впливає як на задоволення потреб та інтересів суб'єктів господарювання, так і підвищення економічного розвитку держави загалом.

Ключовим моментом у проведенні фінансового контролю на підприємствах є те, що

перевірку здійснюють не лише на дотримання відповідності ведення фінансово-господарської діяльності вимогам чинного законодавства, а й ефективність витрачання коштів (у разі підприємств державної форми власності – державних коштів). Важелі, які застосовуються до об'єктів фінансового контролю, можуть бути як позитивними (пропозиції та приписи об'єктам фінансового контролю щодо поліпшення їхньої діяльності з погляду її ефективності та результативності здебільшого використовуються під час проведення внутрішньогосподарського та аудиторського фінансового контролю під час пошуку недоліків у його роботі та розробленні пропозицій щодо вдосконалення), так і негативними (санкції, різноманітні за своїми

Систематизація принципів фінансового контролю виробничих систем

Принципи	Характеристика
Законності	Діяльність контролюючих органів повинна відповідати нормам чинного законодавства, які визначають їхні функції, права, обов'язки і відповідальність.
Об'єктивності	Результати фінансового контролю повинні бути незалежними від будь-якого впливу суб'єкта або певних умов чи обставин.
Незалежності	Діяльність контролюючих органів повинна виключати матеріальну чи моральну зацікавленість.
Гласності	Передбачає висвітлення в засобах масової інформації основних результатів діяльності контролюючих органів з перевірок щодо дотримання законодавства, викриття зловживання.
Системності	Охоплює всю сукупість процесу фінансового контролю щодо його забезпечення на всіх стадіях руху коштів у фінансовій і виробничій сферах шляхом створення відповідної організаційної системи контролю.
Відповідальності	Визначає вплив заходів позитивного характеру у разі добросовісної трудової діяльності та заходів негативного характеру: від зауваження про похибки в роботі до застосування дисциплінарних стягнень – за недобросовісної діяльності.
Самодостатності	Передбачає наявність такого складу елементів контролюючої системи, який забезпечує ефективність її функціонування й розвитку
Регулярності	Передбачає здійснення заходів контролю всіма контролюючими органами на засадах плановірності в терміни, що регламентують контрольний процес.
Превентивності	Передбачає завчасне здійснення контролю з метою запобігання виникненню істотних відхилень фактичної реалізації фінансового процесу від встановлених норм.
Дієвості	Забезпечує прийняття рішення про реалізацію певних заходів за результатами контрольної перевірки.
Координованості	Передбачає координацію діяльності контролюючими органами з метою запобігання дублювання перевірок і зайвого відволікання працівників підконтрольних підрозділів чи відділів.
Всеохоплюючого характеру	Забезпечує охоплення державним фінансовим моніторингом всіх сторін фінансовогосподарської діяльності
Розмежування функцій і повноважень	Полягає у відсутності дублювання в діяльності органів фінансового контролю.
Безперервності	Безперервність виконання планів, завдань, а також застосування заходів щодо коригування діяльності відповідно до виявлених порушень згідно з нормами чинного законодавства, забезпечується за допомогою здійснення суб'єктами контролю (керуюча система) попереднього, періодичного та наступного фінансового контролю у встановлені терміни щодо об'єктів контролю (керована система).
Ефективності	Спрямована на забезпечення своєчасності і повноти виявлення відхилень від заданого параметру, пошук причин та винуватців, а також оперативне коригування допущених похибок, які стали причиною негативних наслідків, а також відшкодування завданих матеріальних збитків.
Конфіденційності	Конфіденційність відомостей, отриманих у результаті проведеного контролю.

властивостями та аналогічні за призначенням – покарання: фінансові, адміністративні, кримінальні, дисциплінарні тощо. Зокрема, це штрафи, пені, арешт, призупинення операцій на рахунках, відшкодування збитків, завданих державі. Негативний важіль використовують переважним чином під час проведення

державного та відомчого фінансового контролю).

Результати оцінки від проведеного фінансового контролю щодо розпізнання певних проблем, ідентифікації діагнозу, формування узагальнених висновків та прийняття конкретних заходів для забезпечення фінансової без-

пеки повинні лягти в основу отримання позитивних результатів як для підприємства, так і для держави загалом.

Висновки із цього дослідження. Узагальнюючи вищевикладене, слід зазначити, що фінансовий контроль є невід'ємною складовою частиною ефективної реалізації фінансової та господарської діяльності суб'єктів господарювання, що покликаний забезпечити контролюючих органів достовірною інформацією щодо акумулювання та використання господарюючими суб'єктами фінансових ресурсів із метою вжиття своєчасних, адекватних і відповідних чинному законодавству заходів. Фінансовий контроль за умови правильного та обґрунтованого планування та прийняття заходів, спрямованих на підвищення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання, сприяє виробничому та соціальному зростанню, забезпечуючи досягнення стратегічних цілей економічного розвитку держави.

Таким чином, фінансовий контроль, який здійснюється як на загальнодержавному та регіональному рівнях, так і на рівні спеціально створених служб установ та організацій, відділів підприємств чи окремих контролюючих

осіб, дозволяє здійснювати моніторинг за виконанням запланованих програм, своєчасно виявляти відхилення від запланованих показників, здійснювати пошук причин їх виникнення, об'єктивно оцінювати економічну ефективність фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів, розробляти заходи своєчасного реагування, коригувати заплановані результати і вносити зміни до формування стратегічних цілей і орієнтирів, що забезпечують ефективне функціонування об'єкта фінансового контролю та задоволення інтересів як держави, так і суб'єктів господарювання. Водночас із метою підвищення ефективності реалізації фінансового контролю необхідно адаптувати вітчизняне законодавство до європейських вимог, здійснювати ретельний підбір висококваліфікованих кадрів до служб, які несуть відповідальність за реалізацію функції контролю, підвищувати значущість фінансового контролю (як загальнодержавного та відомчого, так і внутрішньогосподарського та аудиторського) на всіх етапах здійснення заходів, спрямованих на ефективне функціонування суб'єктів господарювання та прискорення економічного розвитку національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ирвин Д. Финансовый контроль. Москва: Финансы и статистика, 2008. 253 с.
2. Шевчук О.А. Державний фінансовий контроль: питання теорії та практики : монографія. Київ: УБС НБУ, 2013. 431 с.
3. Воронова Л.К. Фінансове право. Київ : Вентурі, 1998. 384 с.
4. Савченко Л.А. Правові проблеми фінансового контролю в Україні: монографія. Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. 408 с.
5. Елисеєв В.А. Управление всесоюзным промышленным объединением. Донецк: Высшая школа, 1986. 128 с.
6. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні : теорія, методологія, організація. Житомир : ЖДТУ, 2008. 432 с.
7. Стефанюк І.Б. Державний фінансовий контроль: проблеми ідентифікації й визначення системи. Фінанси України. 2009. № 11. С. 12–19.
8. Митрофанов В.М. Контроль и ревизия хозяйственной деятельности промышленных предприятий. Москва : Финансы, 1965. 259 с.
9. Анисимов А.А. Финансовый контроль в капиталистических странах. Москва : Финансы, 1966. 99 с.
10. Воронова Л. К., Кучерявенко М. П. Финансовое право: учеб.пособие для студентов юрид. вузов и ф-ов. Харьков: Легас, 2003. 360 с.
11. Додонов В.Н., Крылова М.А., Шестаков А.В. Финансовое и банковское право. Словарь-справочник / под ред. д.ю.н. О.Н. Горбуновой. Москва : ИНФРА-М, 1997. 277 с.
12. Одінцова Л.М., Титаренко А.О., Швець М.В. Система фінансового контролю і розвиток аудиторства в Україні. Вісник ЖДТУ. 2009. № 1. С. 47.
13. Базась М.Ф. Методика та організація фінансового контролю: підручник для студ. вищ. навч. закл. Київ : МАУП. 2004. 440 с.
14. Піхоцький В.Ф. Фінансовий контроль як одна з найважливіших функцій державного управління. Трансформація бюджетної та податкової системи України. Фінансова система України. Збірник наукових праць. Острог. Національний університет Острозька академія. 2010. Випуск 15. С. 63–71.

REFERENCES:

1. Irvin D. (2008) Finansovy kontrol' [Financial control]. Moskva: Finansy i statistika (in Ukrainian).
2. Shevchuk O.A. (2013) Derzhavny finansovy kontrolj: pytannja teoriji ta praktyky : monohrafija [State financial control: question of theory and practice : monograph]. Kyjiv: UBS NBU (in Ukrainian).
3. Voronova L.K. (1998) Finansove pravo [Financial right]. Kyjiv : Venturi (in Ukrainian).
4. Savchenko L.A. (2001) Pravovi problemy finansovogho kontrolju v Ukrajinі : monohrafija [Legal problems of financial control in Ukraine : monograph]. Irpinj : Akademija DPS Ukrajinj (in Ukrainian).
5. Eliseev V.A. (1986) Upravlenie vsesoyuznym promyshlennym ob"edineniem [Management by an all-union industrial association]. Donetsk: Vysshaya shkola (in Russian).
6. Vyghovsjka N.Gh. (2008) Ghospodarskyj kontrolj v Ukrajinі : teorija, metodologhija, orghanizacija [Economic control in Ukraine : theory, methodology, organization.]. Zhytomyr : ZhDTU (in Ukrainian).
7. Stefanjuk I.B. (2009) Derzhavny finansovy kontrolj: problemy identyfikaciji j vyznachennja systemy [State financial control: problems of authentication and determination of the system]. Finansy Ukrajinj, no 11, pp. 12–19.
8. Mitrofanov V.M. (1965) Kontrol' i reviziya khozyaystvennoj deyatel'nosti promyshlennykh predpriyatij [Control and revision of economic activity of industrial enterprises]. Moskva : Finansy (in Russian).
9. Anisimov A.A. (1966) Finansovy kontrol' v kapitalisticheskikh stranakh [Financial control in capitalist countries]. Moskva : Finansy (in Russian).
10. Voronova L.K., Kucheryavenko M.P. Finansove pravo: ucheb.posobie dlya studentov yurid. vuzov i f-ov [Financial right: studies.manual for the students of legal institutions of higher learning and faculties]. Khar'kov: Legas, 2003. 360 s.
11. Dodonov V.N., Krylova M.A., Shestakov A.V. (1997) Finansovoe i bankovskoe pravo. Slovar'-spravochnik / pod red. d.yu.n. O.N. Gorbunovoy [Financial and bank right. Reference Dictionary-book; edited by the doctor of legal sciences O.N. Gorbunova]. Moskva : INFRA-M (in Russian).
12. Odincova L.M., Tytarenko A.O., Shvecj M.V. (2009) Systema finansovogho kontrolju i rozvytok audytorstva v Ukrajinі [The financial checking system and development of public accountant are in Ukraine]. Visnyk ZhDTU, no 1, pp. 47.
13. Bazasj M.F. (2004) Metodyka ta orghanizacija finansovogho kontrolju: pidruchnyk dlja stud. vyssh. navch. zakl [Methodology and organization of financial control : textbook for the students of higher educational establishments]. Kyjiv : MAUP [in Ukrainian].
14. Pikhocjkyj V.F. (2010) Finansovy kontrolj jak odna z najvazhlyvishykh funkcij derzhavnogho upravlinnja [Financial control as one of major functions of state administration]. Transformacija bjudzhetnoji ta podatkovoji systemy Ukrajinj. Finansova systema Ukrajinj. Zbirnyk naukovykh pracj. Ostrogh. Nacionalnyj universytet Ostrozjka akademija, vol. 15, pp. 63–71.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-28>

УДК 65.012.8

Інформаційна безпека підприємств в умовах глобалізації 4.0

Дейнега Олександр Вікторович

кандидат економічних наук, доцент,
проректор з наукової роботи
Рівненського державного гуманітарного університету

Deineha Oleksandr

Rivne State Humanitarian University

Ідентифіковано цінність захисту інформації для підприємств різних масштабів. Конкретизовано зміст поняття «культура захисту інформації» у системі управління підприємством. Виявлено проблеми у сфері захисту інформації вітчизняних підприємств. Досліджено відмінності у підходах до реалізації заходів із забезпечення захисту інформації промисловими підприємствами різного масштабу на ринку B2B. Виокремлено чинники, що визначають кількісний і якісний склад способів і прийомів захисту інформації. Розкрито суть та умови реалізації принципу економічної доцільності захисту інформації. Проаналізовано причини та наслідки втрат підприємств у результаті витоку інформації. Визначено відмінності у підходах до оцінювання втрат від витоку інформації промисловими підприємствами різного масштабу на ринку B2B.

Ключові слова: інформація, захист інформації, промислові підприємства, економічна доцільність захисту інформації, втрати від витоку інформації.

Дейнега А.В. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 4.0.

Идентифицирована ценность защиты информации для предприятий различных масштабов. Конкретизировано содержание понятия «культура защиты информации» в системе управления предприятием. Выявлены проблемы в сфере защиты информации отечественных предприятий. Исследованы различия в подходах к реализации мероприятий по обеспечению защиты информации промышленными предприятиями разного масштаба на рынке B2B. Выделены факторы, определяющие количественный и качественный состав способов и приемов защиты информации. Раскрыта суть и условия реализации принципа экономической целесообразности защиты информации. Проанализированы причины и последствия потерь предприятий в результате утечки информации. Определены различия в подходах к оценке потерь от утечки информации промышленными предприятиями разного масштаба на рынке B2B.

Ключевые слова: информация, защита информации, промышленные предприятия, экономическая целесообразность защиты информации, потери от утечки информации.

Deineha Oleksandr. INFORMATION SECURITY OF ENTERPRISES IN GLOBALIZATION CONDITIONS 4.0

The growth of informatization and computerization of production and management processes, the strengthening of international cooperation, increasing the openness of the information space of society, the unstable macroeconomic situation in Ukraine, the criminalization of society, the increase in unemployment, low level of solvency of the population, actualized the need for information protection at domestic enterprises operating in competitive environment. European companies have long recognized the feasibility of using information security policies in their own activities. Often, information security programs are implemented by enterprises that deal with information communications, professional scientific and technical activities, electric and gas steam generation and water conditioning, real estate operations. The problem of information security in most developed countries of the world is a priority and is considered at the state level. However, the majority of domestic enterprises still do not have a "culture of information protection", that is, an understanding that their own information must be protected. The results of the research of the activity of industrial enterprises in the B2B market allowed to establish the main differences in the approaches to the implementation of measures to ensure the protection of information. To preserve information at enterprises, certain protective methods (organizational, technical, legal) may be used. In this case, the information security system should be adapted to the specific environment of the enterprise and its internal capabilities. That is why, for each individual enterprise, methods of protecting information can be different in scope and form. When ensuring the effective protection of information at enterprises, it is necessary to adhere to certain organizational and economic principles, the main of which are economic feasibility, activity, confidence, continuity, diversity, integrity (integrity) of information protection. The formation of a system of information security should primarily be carried out taking into account the principle of economic feasibility, that is, ensuring the optimal ratio of "protection of information / loss from information leakage". Optimization is achieved by minimizing the cost of protecting information, but the lower

limit of costs can not be zero. Investigation of the relation of the management of industrial enterprises of the Rivne region to B2B sector to the estimation of losses from information leakage has made it possible to establish that only large enterprises partially estimate losses from information leakage (30,9%), with only a part of them (19,3%) used after that preventive measures to prevent information threats. With a decrease in the scale of enterprises, the level of scientific approach to the organization of information security is reduced.

Key words: information, information protection, industrial enterprises, economic feasibility of information protection, loss from information leakage.

Постановка проблеми. Інформація на протязі останніх десятиріч являється важливим активом підприємств. Ріст інформатизації та комп'ютеризації виробничих та управлінських процесів, посилення міжнародного співробітництва ще більше підвищили її цінність. Останнім часом реалії господарювання вітчизняних підприємств додатково ускладнилися нестабільною макроекономічною ситуацією в Україні, криміналізацією суспільства, підвищенням рівня безробіття, низьким рівнем платоспроможності населення тощо. За таких умов кожний господарюючий у конкурентному середовищі суб'єкт для підтримання своєї конкурентоздатності повинен забезпечувати захист важливої інформації, стосовно власної виробничої чи господарської діяльності. Посилює значення захисту інформації господарюючих суб'єктів і підвищення відкритості інформаційного простору життєдіяльності суспільства, пов'язаного із розвитком глобалізації, зокрема глобалізації 4.0.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем захисту інформації присвячена значна кількість наукових праць. У більшості з них експертами приділена значна увага технічним і організаційним питанням забезпечення захисту інформації [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7], проте економічні аспекти формування систем захисту інформації у підприємницьких структурах або взагалі не розглядаються [4; 5], або це робиться дещо поверхово [1; 3; 6; 7].

Практичний досвід організування систем захисту інформації на вітчизняних підприємствах досі визначається присутністю адміністративної економіки та ґрунтується на організації діяльності служб безпеки підприємств під контролем держави, проте методичне забезпечення зі створення систем захисту інформації на підприємствах всіх форм власності незалежно від масштабів їхньої діяльності (особливо малих) поки що є не досить розробленим. При цьому виникає низка проблем, найменш дослідженими з яких є економічні, зокрема пов'язані з тлумаченням самого об'єкта захисту та його характеристик, а також визначення оптимального співвідно-

шення між витратами на захист інформації та можливими втратами від її витоку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження організаційних і економічних проблем, що стосуються формування ефективної системи захисту інформації на підприємстві.

Вклад основного матеріалу дослідження. Підприємницькі структури та їх стейкхолдери у своїй діяльності все більше покладаються на використання інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ), а також сприяють швидкому прогресу у взаємодії організацій і споживачів продукції та послуг через Інтернет. У державному секторі ІКТ використовується для надання послуг, зберігання та обробки інформації, а також для забезпечення зв'язку з подальшою необхідністю захищати конфіденційність, безпеку та цілісність інформації, яка зберігається у державних системах управління.

Менеджмент підприємств ЄС здебільшого принципово визначився щодо доцільності застосування у власній господарській діяльності систем захисту власної інформації. Як свідчать дані, наведені на рис. 1, вони офіційно використовують політику інформаційної безпеки, причому великі підприємства більшою мірою визнають доцільність захисту власної інформації. Таке співвідношення може бути свідченням ще й того, що великі підприємства мають більше можливостей (фінансових, організаційних тощо) її реалізації.

Найчастіше програми інформаційної безпеки реалізують підприємства, які здійснюють інформаційні комунікації (60% усіх опитаних підприємств), професійну науково-технічну діяльність (49%), операції з нерухомістю (38%) та забезпечують електричну, газову парогенерацію та кондиціонування води (40 %) (рис. 2).

Дані, наведені на рис. 2, свідчать, що цінність інформації значно залежить від виду діяльності, яким займається підприємство, що, відповідно, визначає інтенсивність його зовнішніх комунікацій. Найбільшою цінністю інформації є для підприємств, інформація для яких є і предметом, і засобом виробництва, і товаром (підприємства, що спеціалізуються на інформаційній діяльності та спілкуванні),

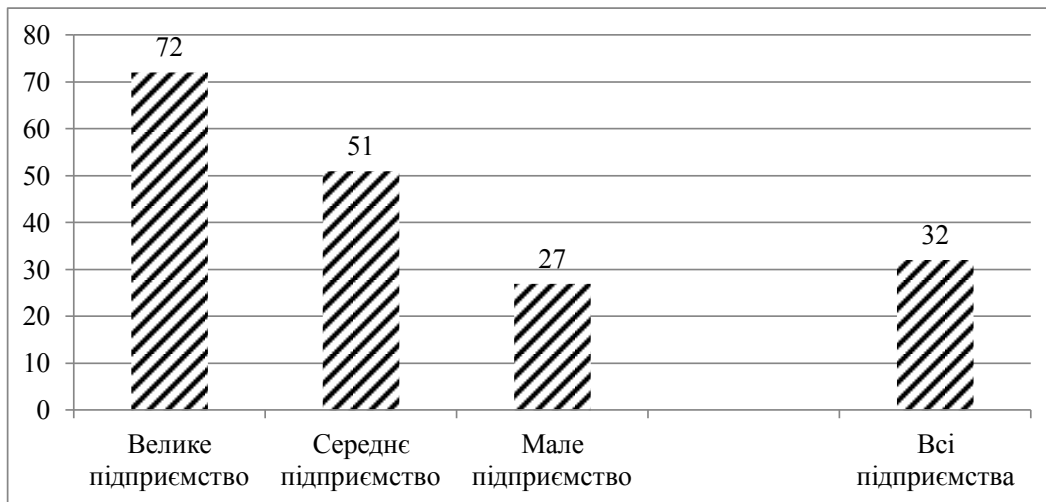


Рис. 1. Структурування за розміром підприємств, що офіційно застосовують політику інформаційної безпеки, 2015 рік (% підприємств) [8]

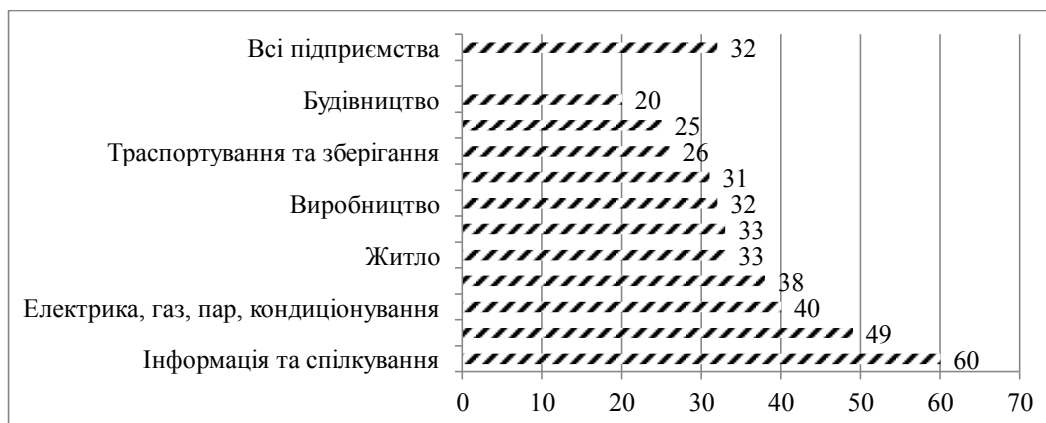


Рис. 2. Підприємства, що офіційно застосовують політику інформаційної безпеки, за видами економічної діяльності, 2015 рік (% підприємств) [8]

а найнижчою – для підприємств, що функціонують у сфері матеріального виробництва з найнижчим рівнем технологічних інновацій (наприклад, у будівництві).

Європейською практикою розглядаються такі інциденти, пов'язані з інформаційно-комунікаційними технологіями, що впливають на інформаційну систему підприємства та можуть спричинити проблеми конфліктів:

- знищення або пошкодження даних унаслідок апаратних або програмних збоїв, що спричиняє проблеми цілісності даних;

- недоступність інформаційних послуг через атаку ззовні, що спричиняється спробами ззовні зробити джерело інформаційної системи недоступним для своїх користувачів;

- розголошення конфіденційних даних через вторгнення, фармінг або фішингові атаки [9].

Проблема захисту інформації у більшості розвинутих держав світу є у пріоритеті та розглядається на державному рівні. Так, зокрема, уряд Австралії розробив основи політики забезпечення інформаційної безпеки та оприлюднив конкретні стратегії зменшення ризиків кібер-злочинів та напями пов'язаного з ними контролю [10]. Однак, як показує українська практика, на більшості підприємств і досі не сформована «культура захисту інформації», тобто до виникнення критичної ситуації, що спричинена витоком важливої конфіденційної інформації, підприємець або відповідальний менеджер вважає, що діяльність його організаційної структури нікого не цікавить або що шпигунство – це явище несправжнє, суто літературне. Слід зазначити, що в умовах, коли на ринку при-

сутній більше, ніж один виробник (продавець) певного товару, між ними найчастіше виникає конкурентна боротьба, яка в умовах нерозвинутого ринку нерідко є недобросовісною, а одним із методів недобросовісної конкуренції є, як відомо, промислове шпигунство, поява якого обумовлена розвитком ринкової системи господарювання, розпадом системи жорсткого контролю за виробництвом спеціальної техніки та ввезенням її в країну по офіційних і неофіційних каналах.

Неврегульованість чинного законодавства в сфері захисту інформації теж деякою мірою перешкоджає формуванню на вітчизняних підприємствах ефективних систем захисту інформації. Є більше тридцяти законів і нормативних документів у сфері захисту інформації, однак вони не завжди сприяють створенню передумов ефективного захисту інформації на підприємствах. Зокрема, йдеться про присутність різного роду доповнень, змін і уточнень до основних законодавчих актів, які найчастіше послаблюють правові можливості підприємств із погляду захисту інформації.

Крім того, на деяких підприємствах немає достатньої кількості вільних обігових коштів, які б могли бути спрямовані на забезпечення захисту інформації. Статистичні дані по Рівненській області свідчать про те, що більшість підприємств різного профілю не мають фінансових можливостей не лише для забезпечення формування повноцінних систем захисту інформації, а й для реалізації першочергових заходів із захисту інформації [11].

Результати дослідження промислових підприємств, які спеціалізуються на ринку B2B, дали змогу встановити такі основні відмінності у підходах до реалізації заходів із забезпечення захисту інформації. Менеджмент великих промислових підприємств сектору B2B найбільш пріоритетними з погляду забезпечення інформаційної безпеки бізнесу вважає ретельний відбір та звільнення працівників з урахуванням вимог із захисту інформації (41,8%) та підписання угод про нерозголошення комерційної таємниці (35,9%) (рис. 3-а). Варто зазначити, що такі підприємства застосовують комплексний підхід до побудови системи захисту інформації, мають власні служби безпеки. Середні за розміром промислові підприємства для збереження власних комерційних таємниць надають перевагу забезпеченню фізичної безпеки (37,1%), хоча і визнають необхідність реалізації таких організаційних заходів, як ретельний відбір та звільнення працівників (25,7%) (рис. 3-б).

Малі промислові підприємства сектору B2B найбільше серед інших користуються послугами охоронних фірм (19,9%) і, на противагу великим і середнім, не мають досить фінансових ресурсів для створення власних служб безпеки, проте, беручи до уваги високу інтенсивність конкуренції на більшості товарних ринків, змушені приділяти увагу захисту інформації, що формує їхні конкурентні переваги на ринку. Саме тому малі і мікропідприємства серед усіх захисних заходів надають пріоритет забезпеченню фізичної безпеки, відповідно 48,3% та 65,4% (рис. 3-в, г).

Хоча захист інформації є важливим атрибутом існування підприємства, його організування не зможе вирішити всі його проблеми. Необхідно пам'ятати про те, що найважливішим напрямом діяльності більшості підприємств є їх основна діяльність, спрямована на створення конкретного продукту, а захист інформації лише створює передумови для успішної діяльності підприємства в умовах конкурентного середовища. Саме тому основною метою системи захисту інформації є забезпечення умов для здійснення ефективної діяльності підприємства і всіх його підрозділів.

Для збереження інформації на підприємствах можуть бути використані певні захисні методи (організаційний, технічний, правовий), причому система захисту інформації повинна бути адаптована до специфіки зовнішнього середовища підприємства та його внутрішніх можливостей, а на кожному окремому підприємстві методи захисту інформації можуть бути різні за масштабами впровадження та формою.

Кількісний і якісний склад способів і прийомів захисту інформації залежить:

- від специфіки виробничої діяльності (найбільше потребують захисту інформації підприємства, котрі функціонують в умовах інтенсивної конкуренції, діяльність яких напряму залежить від якості інформації);
- від виробничих, фінансових й інших можливостей підприємства;
- від кількості таємних і конфіденційних відомостей, які використовуються конкретним підприємством і потребують захисту, а також корисності (цінності) інформації.

Під час забезпечення ефективного захисту інформації на підприємствах необхідно дотримуватися певних організаційно-економічних принципів, основними з яких є економічна доцільність, активність, впевненість, безперервність, різноманітність, комплексність (цілісність) захисту інформації тощо.

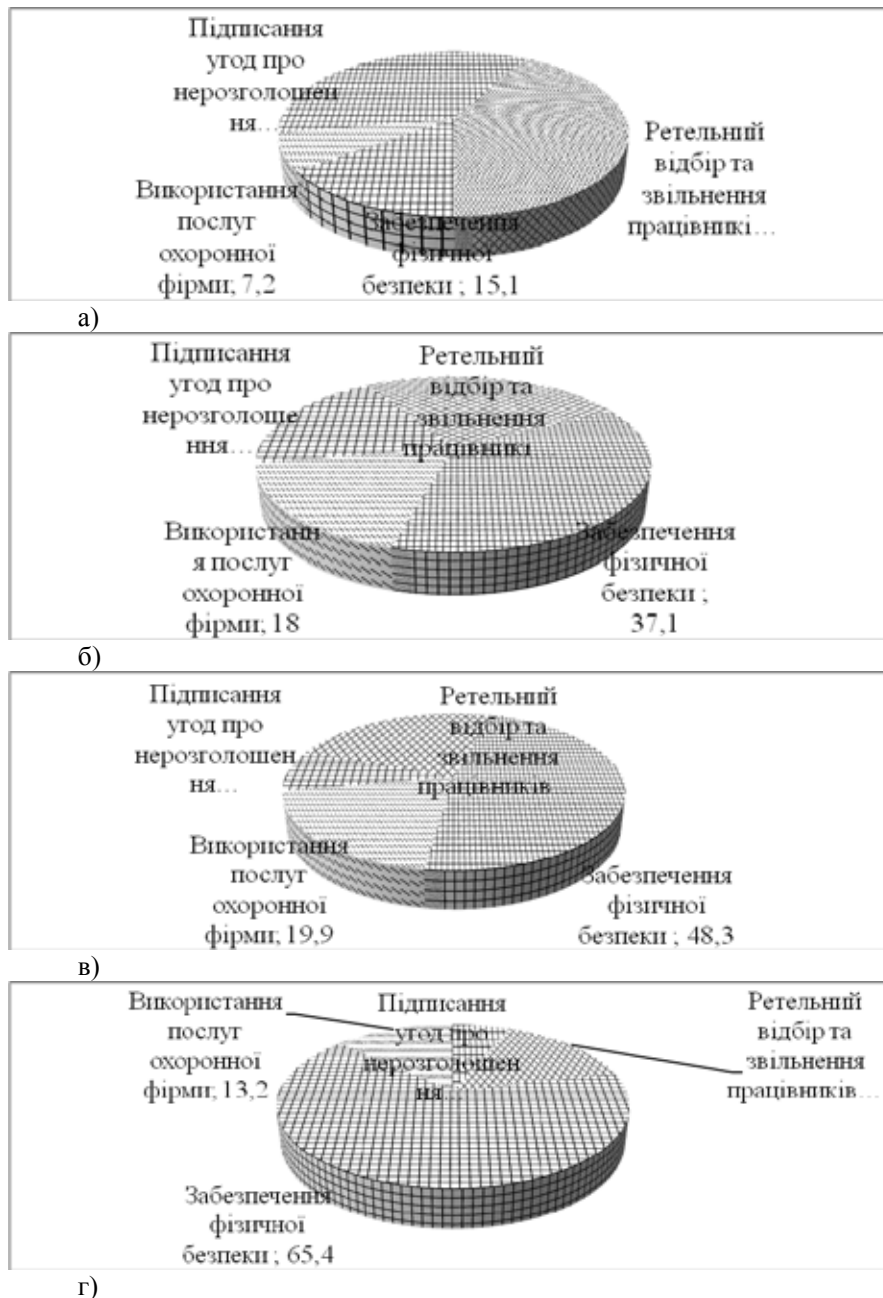


Рис. 3. Пріоритетність заходів із захисту інформації для промислових підприємств сектору B2B: а) великих; б) середніх; в) малих; г) мікро

Джерело: власне напрацювання

Формування системи захисту інформації повинно насамперед здійснюватися за принципом економічної доцільності, адже як халатне ставлення до зберігання (захисту) інформації, так і надмірне її засекречування однаковою мірою можуть викликати втрату частини прибутку чи призвести до непоправних економічних втрат. Формуючи перелік відомостей, які становлять комерційну таємницю, не слід також забувати і про те, що є

й законодавчо зумовлена відповідальність за навмисне приховування інформації.

Як зазначає В. Бакланов, об'єктивно оцінити витрати на захист інформації дуже складно. Складність вирішення цього питання насамперед пояснюється тим, що реальні загрози для конкретного об'єкта не цілком визначені, а наслідки втілення цих загроз (завдані збитки) виявляються не завжди і не відразу [12, с. 78].

З погляду доцільності захисту всю інформацію підприємства можна поділити на відкриту (загальнодоступну), конфіденційну (з обмеженим доступом) та таємну (доступна тільки вузькому колу працівників підприємства, не доступна зовнішнім користувачам). Для того щоб забезпечити економічну доцільність захисту інформації, необхідно, щоб можливі втрати від витоку інформації були дещо більшими від витрат на її захист. Критичним рівнем витрат на захист інформації, вищим за який вони бути не можуть, буде величина ймовірних втрат від витоку інформації. Оптимізація досягається за мінімізацією витрат на захист інформації, тобто чим нижчий рівень цих витрат, тим економічно доцільнішою є система захисту інформації. Однак нижня межа витрат, звісно, не повинна бути нульовою.

Економічна доцільність захисту інформації буде підвищуватися за рахунок скорочення витрат на захист інформації за одночасного підвищення (підтримки) загального рівня якості системи її захисту, тому встановлення можливих втрат від витоку певної інформації є завданням більше економічним, ніж організаційним. Адже від розрахованої величини можливих втрат від витоку інформації буде залежати величина коштів, що можуть будуть витрачені на її захист, а отже, і кількісний та якісний зміст складників системи захисту інформації на підприємстві.

Ця закономірність може бути використана також і для перевірки відповідності вже діючої системи захисту інформації на підприємстві вимозі економічної доцільності. При цьому вартісне значення витрат визначається на основі кошторису як сума видатків на проведення всіх захисних заходів.

Величина витрат на захист конкретної інформації повинна періодично переглядатися. Періодичність формування витрат на захист певної інформації буде залежати насамперед від інтенсивності її старіння, тобто проміжку часу, на протязі якого ця інформація може перейти з розряду особливо важливої до важливої та, врешті-решт, корисної або несуттєвої. Відповідно, найбільш важливим є завдання об'єктивної вартісної оцінки можливих втрат від витоку інформації. Спеціалісти всіх служб підприємства повинні навчитися правильно оцінювати (у вартісній формі) реальні та можливі втрати підприємства внаслідок витоку інформації.

Втрати від витоку інформації можуть бути спричинені такими обставинами, як втрата

пріоритету в освоєних областях науково-технічного прогресу, зростання витрат на переорієнтацію діяльності дослідницьких підрозділів; втрата довіри споживача до якості продукції; виникнення чи створення конкурентами труднощів із закупівлею сировини, технологій, обладнання й інших компонентів, необхідних для здійснення нормальної виробничої діяльності; ускладнення відносин із партнерами, зрив вигідних контрактів і договірних зобов'язань; ріст витрат на створення нової ринкової стратегії, зміну плану проведення маркетингових досліджень тощо. Таким чином, ці втрати можуть бути прямими економічними (вартісними), тобто відразу вираженими в певній грошовій сумі; у вигляді втрати підприємством вигідного становища на ринку й ускладнень відносин із діловими партнерами, клієнтами.

У будь-якому разі втрати від витоку важливої конфіденційної інформації будуть економічними, лише тривалість їх трансформування може бути різною. Зокрема, ускладнення відносин із постачальниками може сприяти тому, що підприємство втратить доступ до дешевих сировинних ресурсів, що в свою чергу вплине на зростання прямих виробничих витрат і собівартості продукту. Зростання собівартості продукту приведе або до зростання ціни продукту (можливість втрати ринкової частки), або до зниження його рентабельності. І в тому, і в іншому разі підприємство втрапить частину прибутку. Інший випадок – втрата довіри споживачів до якості продукту, яка може призвести до зниження обсягів та виручки від його реалізації та, відповідно, до втрати підприємством частини прибутку. Опосередковано втрати від витоку інформації можуть бути оцінені через корисність останньої.

Статистичні дані стосовно втрат від витоку інформації, що були оприлюднені закордонними організаціями, наведено в таблиці (табл. 1).

Дослідження ставлення менеджменту промислових підприємств Рівненщини сектору B2B до оцінювання втрат від витоку інформації дало змогу встановити, що лише переважно великі підприємства частково оцінюють втрати від витоку інформації (30,9%), причому тільки частина з них (19,3%) вжили після цього превентивних заходів із попередження інформаційних загроз. Менеджмент середніх підприємств ще менш розважливо підходить до оцінювання втрат від витоку інформації, адже 19,3% їх представників заявили про

Таблиця 1

Дані досліджень стосовно витоку інформації у 2014 році [13]

Обставина	Величина
Динаміка інформаційних злочинів	54% опитаних визначило, що втрати від витоку інформації зросли
Середня вартість витоку корпоративних даних	за останній рік збільшилася на 15% до 3,5 мільйонів доларів
Простий виробництва через порушення вимог інформаційної безпеки	зросли на 8 годин, характерно для 31% організацій
Середня вартість втраченої конфіденційної або таємної інформації	145,10 дол. США
Фінансові втрати фінансових організацій через втрату інформації	зросли на 24%
Середня вартість виплат за компрометуючий матеріал	найбільше заплатили компанії США і Німеччини, відповідно 246 і 215 дол.

можливість оцінювання таких втрат і лише 7,3% вжили превентивних заходів. На малих і мікропідприємствах теж приділяється недостатньо уваги оцінці втрат від витоку інформації (відповідно 27,4% і 27,7% здійснюють їх оцінювання). Проте одночасно спостерігається значна частка тих, хто взагалі або не може оцінити такі втрати, або не розуміє суті питання. Серед представників малих підприємств вона становила 72,6%, а мікро – 72,3%.

Намагаються застосовувати науково обґрунтований підхід до оцінювання втрат від витоку інформації переважно на великих підприємствах: 30,3% використовують при цьому статистичні методи, 20,6% – експертні і 23,7% – розрахунково-аналітичні. Лише 18,9% з них орієнтуються винятково на власну інтуїцію і лише 6,5% взагалі не оцінюють такі ризики з різних причин. Серед менеджменту середніх підприємств частка тих, хто не оцінює інформаційні ризики, становить вже майже третину (32,9%), а тих, хто використовує різні методи їх оцінювання, трохи менше половини (49%). Із зменшенням масштабів підприємств знижується рівень наукового підходу до організації захисту інформації. На малих підприємствах займаються оцінюванням ризиків втрати інформації лише 15,9 %, а на мікро – лише 7,9%, причому взагалі не вважають це важливим завданням та не оцінюють такі ризики відповідно 40,4% та 55,2%.

Ймовірність втрат від витоку інформації буде залежати від ймовірності виникнення загроз інформаційній безпеці підприємств. З огляду на природу загроз, що притаманні їх різним групам, можна виділити:

– навмисні загрози (ймовірність їх виникнення залежить від мотивації, знань, компетенції і ресурсів, що доступні потенційному

злочинцю, а також від привабливості активів для реалізації атак);

– випадкові загрози (оцінюються з використанням статистики і досвіду, а їх ймовірність може залежати від близькості організації до джерел небезпеки (наприклад, автомагістралі, залізничні шляхи, заводи, що використовують у виробництві (виробляють) небезпечні речовини тощо);

– інциденти, що виникали в минулому (характеризують проблеми в захисних заходах, що використовуються підприємством);

– нові розробки і тенденції (включають у себе звіти, новини і тенденції, що отримані з Інтернету та інших джерел інформації) [14].

Для оцінювання ймовірності реалізації загрози А. Астахов пропонує застосовувати трирівневу якісну шкалу (табл. 2).

Втрата частини конфіденційної інформації про діяльність підприємства може призвести до серйозних економічних наслідків, підриває довіру ділових партнерів та споживачів підприємства до його діяльності, сприяє зниженню його ринкової вартості.

Точний вартісний розрахунок втрат від витоку інформації досить важкий, а часом і неможливий через відсутність якісних даних, а також через постійну динамічну зміну споживної вартості інформації, що потребує захисту. Тому інколи досить обмежитися зведеною експертною оцінкою. Експертами можуть виступати керівник підприємства, начальник служби безпеки, а також керівники відділів і служб підприємства, що мають доступ до важливої інформації. Вимога до підбору експертів одна – експерт повинен бути досить знайомий із проблемою і мати про неї власну думку, однак він не повинен бути зацікавлений в отриманні певного результату.

Таблиця 2

Масштабування загроз інформаційній безпеці підприємства

Рівень загрози	Ймовірність виникнення
низька	малоймовірно, що ця загроза буде реалізована, оскільки немає інцидентів, статистики, мотивів тощо, які би вказували на це. Очікувана частота реалізації не перевищує 1 разу на 5–10 років
середня	можливо, що ця загроза здійсниться (в минулому були інциденти, є відповідна статистика, є інформація, яка підтверджує, що вона можлива, тощо). Очікувана частота – приблизно 1 раз на рік
висока	ця загроза, швидше за все, здійсниться. Є інциденти, статистика або інша інформація, яка вказує на те, що загроза, швидше за все, здійсниться; є серйозні причини або мотиви для атакуючого, щоб здійснити такі дії. Очікувана частота – щонеділі або частіше

Джерело: узагальнення власне на підставі [14, с. 165-166]

Таблиця 3

Принципи захисту інформації

Принцип захисту інформації	Основний зміст
Активність	виражається в цілеспрямованому нав'язуванні технічній розвідці неправдивої інформації про об'єкт її розвідувальних наполягань у відповідності із задумом захисту
Впевненість	полягає у становленні захисту відповідно до обставин і залежно від характеру об'єкта, який захищають, або властивостей оточуючого середовища; у використанні рішень захисту, що відповідають кліматичним, сезонним та іншим умовам.
Безперервність	передбачає організацію захисту об'єкту на всіх стадіях його життєвого циклу «збір-обробка-знищення».
Різноманітність	передбачає виключення шаблонів, повторів у виборі об'єкту прикриття та шляхів реалізації змісту захисту, в тому числі з використанням типових рішень
Економічна доцільність	забезпечення оптимального співвідношення показників «витрати на захист інформації» / «ефект від використання інформації». Економічно доцільним є мінімізація витрат на захист інформації за одночасного зростання ефекту від її використання
Динамічність	комплекс заходів із захисту маркетингової інформації повинен періодично змінюватися (переглядатися). Це пов'язано насамперед із безперервним розвитком способів і засобів економічного шпигунства. Він повинен діяти рівно стільки часу, скільки необхідно для того, щоб розробити комплекс заходів із неправового збору цієї маркетингової інформації
Комплексність (цілісність)	на підприємстві повинні діяти всі захисні методи одночасно та з однаковою інтенсивністю, оскільки ефективність дії всієї системи буде визначатися якістю найгіршого її складника. Цілісність дії системи захисту маркетингової інформації виражається в наявності: єдиної мети її функціонування, інформаційних зв'язків між її елементами, ієрархічності побудови підсистеми керування, системою захисту маркетингової інформації. Досягається за допомогою створення і координування ефективної роботи власної служби безпеки
Законності	побудова системи захисту маркетингової інформації повинна здійснюватися з дотриманням усіх наявних в країні законів і нормативних документів у сфері її захисту

Джерело: узагальнення власне на підставі [15, с. 252-258]

Крім принципу економічної доцільності, під час формування раціональних систем захисту інформації на підприємстві необхідно дотримуватися також і принципів активності,

впевненості, безперервності, різноманітності, законності, динаміки, комплексності (табл. 3).

Для забезпечення захисту інформації підприємство може застосовувати організацій-

ний, технічний методи та здійснювати правове забезпечення захисту власної інформації.

На підприємстві повинні діяти всі захисні методи одночасно і з однаковою інтенсивністю. Це забезпечить виконання принципу комплексності (цілісності), оскільки ефективність дії всієї системи буде визначатися якістю найгіршого її складника. Цілісність дії системи захисту інформації буде також зумовлюватися: єдиною метою її функціонування, налагодженістю та узгодженістю інформаційних зв'язків між її елементами, ієрархічністю побудови підсистеми управління системою захисту інформації. Комплексність дії системи захисту інформації досягається за допомогою створення та координування ефективної роботи власної служби безпеки.

Висновки. Отже, система захисту інформації має лише відносно самостійне значення, оскільки в процесі свого функціонування вона обов'язково вступає у складні зв'язки з усіма іншими системами та підсистемами підприємства, його зовнішнім середовищем. Тому основною її метою є забезпечення нормального й ефективного функціонування системи вищого рівня управління, в яку вона вбудована і для якої створена, а саме системи управління підприємством.

Проблемі захисту інформації в сучасних умовах, які склалися, будь-яке підприємство повинно приділяти достатню увагу, оскільки це є одним із важливих аспектів, що забезпечує його ефективну роботу в умовах вільного конкурентного ринку.

Інформація, що формує конкурентні переваги підприємства, повинна бути захищена від можливої втрати (викрадення, випадкового знищення тощо). Проблема захисту інформації у більшості розвинутих держав світу є у пріоритеті та розглядається на державному рівні. Однак, як показує практика, на більшості вітчизняних підприємств і досі не сформована «культура захисту інформації». Крім того, на деяких підприємствах немає достатньої кількості вільних обігових коштів, які б могли бути спрямовані на забезпечення захисту інформації. Статистичні дані по Рівненській області свідчать про те, що більшість підприємств різної спеціалізації не мають фінансових можливостей не лише для забезпечення формування повноцінних систем захисту інформації, а й для реалізації першочергових заходів із захисту інформації. Створення надійної системи захисту інформації забезпечить збереження та розвиток конкурентних переваг підприємства на основі використання його інформаційних ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Духов В.Е. Экономическая разведка и безопасность бизнеса. Киев: ИМСО МО Украины, НВФ «Студцентр», 1997. 175 с.
2. Зубик В.Б., Седегов Р.С., Абдула А. Экономическая безопасность предприятия (фирмы). Минск: Выш. шк., 1998. 391 с.
3. Организация и современные методы защиты информации; под общ. ред. Диева С.А., Шаваева А.Г. Москва: Концерн «Банк.Дел.Центр», 1998. 472 с.
4. Чернявский А.А. Промышленный шпионаж и безопасность предпринимательства. Киев: МАУП, 1994. 64с.
5. Шиферский А.А. Защита информации: проблемы теории и практики. Москва: Юристь, 1996. 112с.
6. Ярочкин В. Коммерческая информация фирмы. Москва: Ось-89, 1997. 79 с.
7. Ярочкин В. Система безопасности фирмы. Москва: Ось-89, 1998. 192 с.
8. Enterprises having a formally defined ICT security policy, by size class, EU-28, 2015 (% enterprises). Eurostat Statistics. URL: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Enterprises_having_a_formally_defined_ICT_security_policy_by_size_class_EU-28_2015_\(%25_enterprises\)_new.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Enterprises_having_a_formally_defined_ICT_security_policy_by_size_class_EU-28_2015_(%25_enterprises)_new.png) (дата звернення: 01.02.2019)
9. ICT security in enterprises. Eurostat Statistics. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/ICT_security_in_enterprises (дата звернення: 01.02.2019)
10. Cyber Attacks: Securing Agencies' ICT Systems. Australian National Audit Office. URL: <https://www.anao.gov.au/work/performance-audit/cyber-attacks-securing-agencies-ict-systems> (дата звернення: 01.02.2019)
11. Головне управління статистики у Рівненській області. URL: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.02.2019)
12. Бакланов В.В. Введение в информационную безопасность. Направления информационной защиты. Екатеринбург: УрГУ, 2012. 235 с.
13. Shephard D. Fascinating & Scary IT Security Statistics. URL: <https://www.netiq.com/communities/cool-solutions/netiq-views/84-fascinating-it-security-statistics/> (дата звернення: 01.02.2019)

14. Астахов А.М. Искусство управления информационными рисками. Москва: ДМКПресс, 2010. 312 с.
15. Крикавський Є.В., Дейнега О.В., Дейнега І.О., Шелюк Л.О., Крафт О.А., Патора Р. Маркетингова інформація. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 416 с.

REFERENCES:

1. Dukhov V.Ye. (1997) Ekonomicheskaya razvedka i bezopasnost' biznesa [Economic intelligence and business security]. Kiyev: IMSO MO Ukrainy, NVF "Studtsentr". (in Russian)
2. Zubik V.B., Sedegov R.S., Abdula A. (1998) Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya (firmy) [Economic security of an enterprise (company)]. Minsk: Vysshaya shkola. (in Russian)
3. Organizatsiya i sovremennyye metody zashchity informatsii [Organization and modern methods of information protection]; pod obshch. red. Diyeva S.A., Shavayeva A.G. (1998) Moskva: Kontsern "Bank.Del.Tsentr". (in Russian)
4. Chernyavskiy A.A. (1994) Promyshlennyy shpionazh i bezopasnost' predprinimatel'stva [Industrial espionage and enterprise security]. Kiyev: MAUP.
5. Shiferskiy A.A. (1996) Zashchita informatsii: problemy teorii i praktiki [Information security: problems of theory and practice]. Moskva: Yurist'. (in Russian)
6. Yarochkin V. (1997) Kommercheskaya informatsiya firmy [Commercial information of the company]. Moskva: Os'-89. (in Russian)
7. Yarochkin V. (1998) Sistema bezopasnosti firmy [Security system of the company]. Moskva: Os'-89. (in Russian)
8. Enterprises having a formally defined ICT security policy, by size class, EU-28, 2015 (% enterprises). Eurostat Statistics. Available at: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Enterprises_having_a_formally_defined_ICT_security_policy_by_size_class_EU-28_2015_\(%25_enterprises\)_new.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Enterprises_having_a_formally_defined_ICT_security_policy_by_size_class_EU-28_2015_(%25_enterprises)_new.png) (accessed: 01.02.2019)
9. ICT security in enterprises. Eurostat Statistics. Available at: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/ICT_security_in_enterprises (accessed: 01.02.2019)
10. Cyber Attacks: Securing Agencies' ICT Systems. Australian National Audit Office. Available at: <https://www.anao.gov.au/work/performance-audit/cyber-attacks-securing-agencies-ict-systems> (accessed: 01.02.2019)
11. Holovne upravlinnya statystyky u Rivnens'kiy oblasti [The Main Department of Statistics in Rivne Oblast]. Available at: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua/> (accessed: 01.02.2019)
12. Baklanov V. V. (2012) Vvedeniye v informatsionnyuyu bezopasnost'. Napravleniya informatsionnoy zashchity [Introduction to Information Security. Directions of information protection]. Yekaterinburg: UrGU. (in Russian)
13. Shephard D. Fascinating & Scary IT Security Statistics. Available at: <https://www.netiq.com/communities/cool-solutions/netiq-views/84-fascinating-it-security-statistics/> (accessed: 01.02.2019)
14. Astakhov A.M. (2010) Iskusstvo upravleniya informatsionnymi riskami [The art of information risk management]. Moskva: DMKPress. (in Russian)
15. Krykavs'kyy YE.V., Deyneha O.V., Deyneha I.O., Shelyuk L.O., Kratt O.A., Patora R. (2014) Marketynhova informatsiya [Marketing Information]. L'viv: Vydavnytstvo L'vivs'koyi politekhniki. (in Ukrainian)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-29>

УДК 332.33:631.1

Управління земельними ресурсами фермерських господарств

Дивнич Ольга Дмитрівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

Дивнич Анатолій

судовий експерт відділу економічних досліджень
Полтавського науково-дослідного
експертно-криміналістичного центру МВС України

Воронько-Невіднича Тетяна Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Полтавської державної аграрної академії

Dyvnych Olga

Poltava State Agrarian Academy

Dyvnych Anatoly

Poltava Scientific Research Experimental
Forensic center of the Ministry
of Internal Affairs of Ukraine

Voronko-Nevidnycha Tetyana

Poltava State Agrarian Academy

Статтю присвячено опрацюванню цілісної концепції управління земельними ресурсами саме фермерських господарств, що враховує сучасний стан їх землезабезпеченості та ефективності землекористування. Досліджено зміни у розмірі земельних ресурсів фермерських господарств, інтенсивності використання ріллі, відносний розмір орендної плати за землекористування у розрізі регіонів України. Виявлено структурні зміни у посівній площі сільськогосподарських культур фермерських господарств. Проведено аналіз результативності використання землі за показниками урожайності та частки виробництва продукції рослинництва фермерських господарств у загальному обсязі, рівнем рентабельності виробництва сільськогосподарських культур. Запропонована модель управління земельними ресурсами фермерського господарства на засадах сталого розвитку.

Ключові слова: земельні ресурси, сільськогосподарські угіддя, посівна площа, урожайність, орендна плата, управління.

Дивнич О.Д., Дивнич А.В., Воронько-Невіднича Т.В. УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Статья посвящена выработке целостной концепции управления земельными ресурсами фермерских хозяйств, учитывающей современное состояние их землеобеспеченности и эффективности землепользования. Исследованы изменения в размере земельных ресурсов фермерских хозяйств, интенсивности использования пашни, относительный размер арендной платы за землепользование в разрезе регионов Украины. Выявлены структурные изменения в посевной площади сельскохозяйственных культур фермерских хозяйств. Проведен анализ результативности использования земли по показателям урожайности и доли производства продукции растениеводства фермерских хозяйств в общем объеме, по уровню рентабельности производства сельскохозяйственных культур. Предложена модель управления земельными ресурсами фермерского хозяйства, базирующаяся на принципах устойчивого развития.

Ключевые слова: земельные ресурсы, сельскохозяйственные угодья, посевная площадь, урожайность, арендная плата, управление.

Dyvnych Olga, Dyvnych Anatoly, Voronko-Nevidnycha Tetyana. LAND RESOURCES MANAGEMENT OF FARMING ENTERPRISES

The article is devoted to researching the integrated concept of farmer households' land resources management, which considers their current state, and the efficiency of their use. The changes in the size of farmer households' land resources, the intensity of arable land use, the relative rent amount within the regions of Ukraine are investigated. It was revealed that the size of farmer households continues to be relatively small. Structural changes in the sowing area of agricultural crops of farmer households were also found. The most advantageous and profitable for farmer households is still using the land for growing such crops as wheat, barley, corn, sunflower, soybean and turnip, while the share of other crops tends to be reduced. Basing on yields, farmer households' total share of crop production, and the level of profitability of crop production, the analysis of land use efficiency and its productivity was carried out. Despite the increase in farmer households' crop yields, their significance remains low comparing to agricultural enterprises, due to a low level of material and technical (logistic) support. The model of farmer households' land resources management based on sustainable development, expedient to use for a medium- and long-term planning, is proposed. It has been found that in case of changes in land use parameters, attention should be paid not only to productive, but also to all the other subsystems of household's functioning.

Key words: land resources, agricultural lands, crop area, yield, rent, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останніми роками як в Україні, так і у світі загалом спостерігається посилення невизначеності економічного середовища. Здебільшого загрозливі суспільно-політичні та кліматичні зміни висувають підвищені вимоги до економічного обґрунтування господарських рішень. У цьому контексті нівелюється вплив так званого ефекту масштабу виробництва, а на перший план висувається гнучкість реагування на зміни та оперативність упровадження відповідних заходів. Вказані ознаки притаманні малому агробізнесу, що водночас здійснює товарне виробництво, – фермерським господарствам.

Вказану сентенцію ілюструють структурні зрушення в співвідношенні між земельно-ресурсним забезпеченням та продуктивністю фермерських господарств в Україні. Так, частка сільськогосподарських угідь у користуванні фермерських господарств упродовж останніх років становила 10,5–11,0 %. Водночас, відповідно до наших розрахунків, питома вага вказаної категорії господарств у загальному обсязі виробленої продукції галузі за 2015–2017 роки коливалася до 14,6% [13, с. 46, с. 67]. Такі диспропорції, що в масштабі національної економіки мають суттєве значення, наочно демонструють необхідність наукового визначення процесів управління земельними ресурсами у фермерських господарствах України та на основі здійснених досліджень – опрацювання рекомендацій для агроформувань галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна проблематика раціонального використання земельних ресурсів відображена у працях науковців О.І. Гуторова, Д.С. Добряка, А.М. Третяка, М.М. Федорова та інших. Водночас наукові здобутки визнаних учених

потребують подальшого розвитку в розрізі окремих агроекономічних формацій, а також опрацювання з урахуванням динамічних економічних, соціально-політичних та екологічних зрушень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика аграрного землекористування переважною більшістю дослідників розглядалася суто з погляду виробничої ефективності. У пострадянський період здійснювався науковий пошук шляхів ринкової трансформації та досягнення прийняттого рівня рентабельності сільського господарства. З розвитком земельних відносин, створенням нових організаційно-правових форм підприємств, зокрема фермерських господарств, поступово стабілізацією економічних показників діяльності агроформувань частіше наголошувалося про необхідність дотримання принципів сталого розвитку. Проте нині управління земельними ресурсами фермерських господарств здійснюється на основі розрізнених, іноді – суперечливих стосовно одна одної рекомендацій, без урахування специфіки вказаної категорії агроформувань. Тому невирішеною залишається проблема опрацювання цілісної концепції управління земельними ресурсами саме фермерських господарств, що враховує сучасний стан їх землезабезпеченості та ефективності землекористування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є діагностика землекористування фермерських господарств України, напрями використання ріллі, результативність операційної діяльності та модель управління земельними ресурсами фермерського господарства на засадах сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління земельними ресурсами

господарств неможливо без належної діагностики тенденцій землекористування та оцінки результативності напрямів організації використання землі.

Незважаючи на зменшення кількості фермерських господарств в Україні за 2000–2017 рр. на 4291 од. (11,2%) до 34137 од., площа землекористування земельними ресурсами невпинно зростала [11, с. 335; 13, с. 171]. Зокрема, площа сільськогосподарських угідь у користуванні фермерськими господарствами порівняно з 2000 р. зросла у 2,1 раза до 4580 тис. га, у тому числі рілля – у 2,2 раза (4456 тис. грн.), водночас за останні п'ять років площа землекористування збільшилася в середньому на 7% [11, с. 336; 13, с. 67]. При цьому значно зріс ступінь використання ріллі з 74,5% у 2000 р. до 95,4 %, що зумовлює збільшення не лише рівня освоєності земель, але і рівня інтенсивності використання (рис. 1).

У розрізі регіонів України зміна землекористування фермерських господарств відбувалася нерівномірно. У 2017 р. порівняно з 2000 р. найбільше зростання сільськогосподарських угідь відбулося у таких областях, як: Волинська – у 5,6 раза (63,6 тис. га), Черкаська – у 4,8 раза (161,9 тис. га), Чернігівська – у 4,5 раза (127,8 тис. га), Вінницька – у 4,3 раза (260,2 тис. га), Чернівецька – у 3,7 раза (28,8 тис. га), Полтавська – у 3,5 раза (262,5 тис. га), Тернопільська – у 3,2 раза (74,3 тис. га), Сумська область – у 3 рази (124,9 тис. га). Середні темпи зростання угідь у користуванні фер-

мерськими господарствами: Кіровоградська (83,2%), Житомирська (91,8%), Херсонська (у 2 рази), Запорізька (у 2,1 раза), Київська (у 2,2 раза), Харківська (у 2,5 раза), Одеська, Миколаївська (у 2,7 раза). Низькі темпи зростання землекористування фермерських господарств характерні для таких регіонів: Львівська область (21,1%), Луганська (34,9%), Донецька (40,2%), Івано-Франківська (43,9%), Дніпропетровська (54,2%). При цьому площа сільськогосподарських угідь фермерських господарств за аналізований період зменшилася на 39,6% та 17% у Рівненській і Закарпатській областях відповідно [11, с. 336; 13, с. 67].

Слід відмітити, що за 2013–2017 рр. відбулося зменшення розміру землекористування фермерських господарств у Донецькій, Закарпатській, Луганській, Тернопільській та Чернівецькій областях.

У структурі сільськогосподарських угідь у користуванні фермерських підприємств наявна регіональна диференціація. Найбільші площі угідь фермерських господарств у Дніпропетровській (9,9%), Кіровоградській (9,4%), Одеській (8,9%), Миколаївській (8,0%), Запорізькій (7,8%) та Херсонській (6,1%) областях. Водночас найменший розвиток фермерські господарства отримали у Закарпатській області – 0,2% загальної площі сільськогосподарських угідь фермерських господарств, Чернівецька – 0,6% та Рівненська, Івано-Франківська – 0,7% відповідно [13, с. 67].

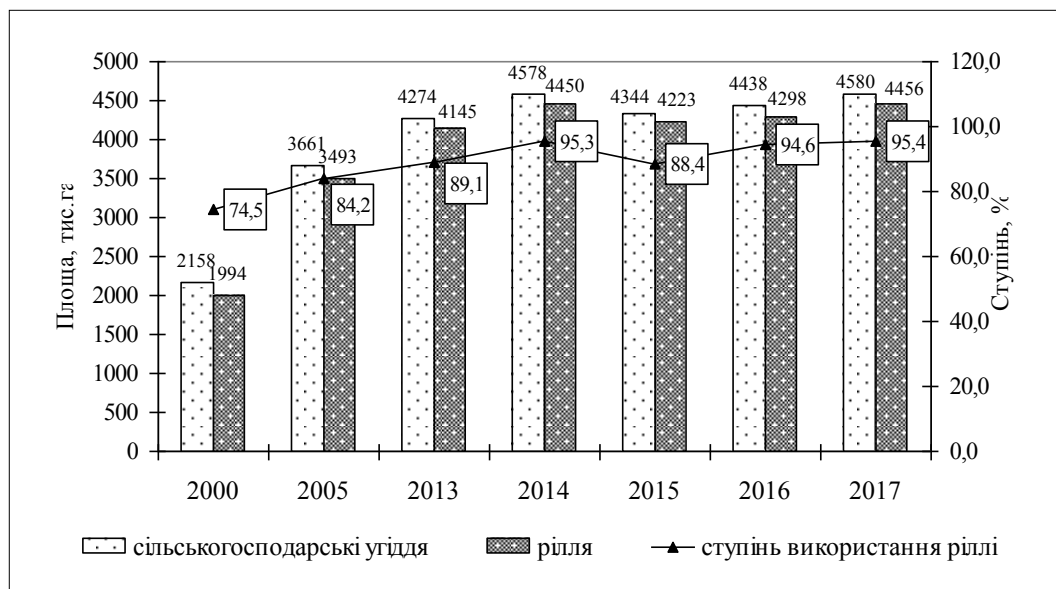


Рис. 1. Динаміка земельних ресурсів у користуванні фермерських господарств України

Джерело: побудовано за даними [11; 12; 13]

Розмір фермерських господарств продовжує залишатися невеликим, 15,6% господарств мають земельні ділянки розміром до 10 га угідь, 41,6% господарств мають у своєму розпорядженні від 10 до 50 га, 14,5% господарств – 100–500 га, і лише 6,2% господарств мають сільськогосподарські угіддя розміром більше 500 га, однак у їхньому розпорядженні перебуває 57,9% площі сільськогосподарських угідь фермерських господарств України (табл. 1).

Зі збільшенням площі ріллі посівна площа культур сільськогосподарських за 2000–2017 рр. зросла у 2,9 раза до 4299,3 тис. га. У 2000 р. у структурі посівної площі найбільшу питому вагу займали культури зернові та зернобобові – 59%, тоді як у 2017 р. їхня частка зменшилася на 54,9%. При цьому частка технічних культур збільшилася з 28,4% до 43,2%, що зумовлено насамперед скороченням площі кормових культур та зменшенням їхньої питомої ваги на 9 в.п. до 1,5% (рис. 2, рис. 3).

Водночас суттєво зменшилася питома вага посівів коренеплодів, бульбоплодів, культур овочевих та баштанних продовольчих з 2,1% у 2000 р. до 0,4%.

Також слід зазначити, що відбулися структурні зміни посівної площі і по окремих групах культур. Серед зернових та зернобобових культур поступово збільшується частка пшениці – на 3,3 в.п. до 26,5%, кукурудзи на зерно – на 7,9 в.п. до 14%, культур зернобобових – на 1,4 в.п. до 2% посівної площі. Тоді

як частка ячменю зменшилася на 8,4 в.п., а частка жита, вівса, проса, гречки, рису не перевищує 1% і постійно зменшується (табл. 2).

У структурі технічних культур лише частка цукрового буряку має тенденцію до зменшення і стабілізувалася на рівні 0,5%, тоді як частка інших технічних культур зростає. Так, питома вага посівів соняшнику збільшилася на 5,3 в.п. і дорівнює 29,2%, сої – на 9,1 в.п. до 9,3%, ріпаку та кользи – на 3 в.п. до 3,7%, гірчиця, льон-кудряш (олійний) – 0,2% [8].

Таким чином, для фермерських господарств найбільш вигідним залишається використання земельних площ під такі культури, як пшениця, ячмінь, кукурудза на зерно, соняшник, соя, ріпак та кольза, тоді як частка інших культур має тенденцію до скорочення.

Урожайність є якісним показником, що характеризує результати виробництва і використання земельних ресурсів. Урожайність культур у сільськогосподарських культур у 2017 р. порівняно з 2000 р. зросла в середньому у 2 рази, що свідчить про підвищення ефективності використання ріллі. Так, урожайність зернових та зернобобових культур зросла у 2,3 раза (37,1 ц/га), у тому числі пшениці – у 2,1 раза (37,0 ц/га), ячменю – у 2 рази (30 ц/га), кукурудзи на зерно – у 2,4 раза (47,5 ц/га). Урожайність технічних культур також мала тенденцію до збільшення: буряк цукровий – у 2,7 раза (499,1 ц/га), соняшник – на 84,3% (18,8 ц/га), соя – у 2,3 раза (16,9 ц/га), ріпак – у 3,7 раза (27,3%) [8]. Урожайність

Таблиця 1

Розподіл фермерських господарств за розміром сільськогосподарських угідь на 1 листопада 2017 р.

Показники	Кількість підприємств		Площа сільськогосподарських угідь	
	Одиниць	Питома вага, %	Тис. га	Питома вага, %
Господарства, що мали сільськогосподарські угіддя	30769	90,1	4580,1	100
у т.ч. площею, га				
0,1–10,0	5334	15,6	28,4	0,6
10,1–50,0	14237	41,6	458,0	10,0
50,1–100,0	4154	12,2	297,8	6,5
100,1–500,0	4939	14,5	1144,5	25
500,1–1000,0	1192	3,5	836,8	18,3
1000,1–2000,0	644	1,9	894,8	19,5
2000,1–4000,0	209	0,6	558,4	12,2
більше 4000,0	60	0,2	361,4	7,9
Господарства, що не мали сільськогосподарських угідь	3368	9,9	х	х

Джерело: розраховано за даними [13, с. 173]

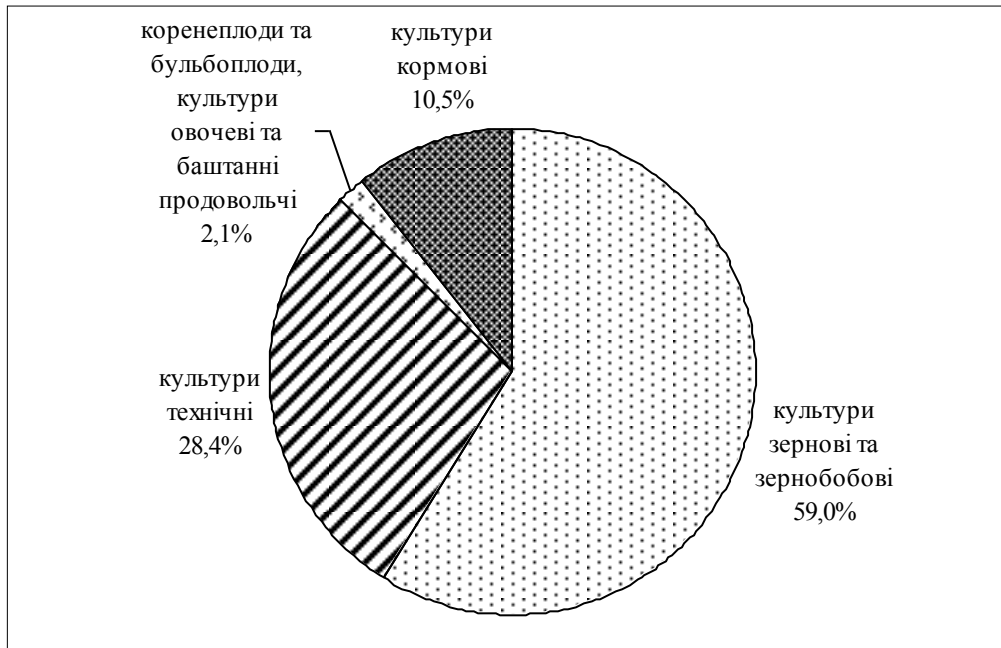


Рис. 2. Структура посівної площі сільськогосподарських культур у фермерських господарствах України у 2000 р., %

Джерело: побудовано за даними [8, с. 12]

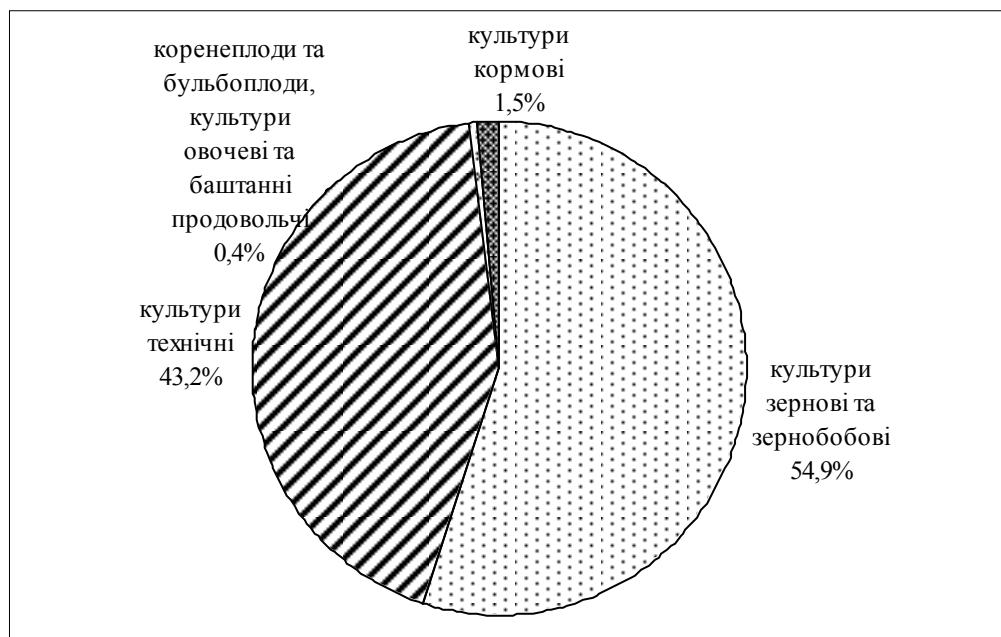


Рис. 3. Структура посівної площі сільськогосподарських культур у фермерських господарствах України у 2017 р., %

Джерело: побудовано за даними [8, с. 12]

культур овочевих за аналізований період зросла у 4,4 раза до 348,4 ц/га, а картоплі – на 46,8% і дорівнює 189,2 ц/га.

Незважаючи на збільшення урожайності культур у фермерських господарствах, її значення залишається меншим порівняно з

сільськогосподарськими підприємствами, що зумовлено низьким рівнем матеріально-технічного забезпечення. Зазначене, як вказують І.М. Семенчук та Д.О. Бабіна стосовно усіх категорій господарств галузі, ускладнює впровадження інноваційних рішень під час прове-

дення технологічних операцій [9, с. 21], тому прямо відображається на виробничих результатах господарювання.

Дослідивши середньорічні темпи приросту урожайності культур (рис. 4), що вирощуються фермерськими господарствами, за 2010–2017 рр., можна відмітити високі темпи приросту урожайності культур овочевих, жита, буряку цукрового, вівса, ріпаку та кользи. Водночас досить низькі темпи приросту урожайності картоплі, сої, проса, кукурудзи на зерно.

Враховуючи збільшення посівних площ та урожайності культур сільськогосподарських у фермерських господарствах, їхня частка у структурі виробництва також збільшилася. Зокрема, за 2000–2017 рр. частка фермерських господарств у виробництві зернових та зернобобових культур збільшилася на 8,9 в.п. і становить 14% у 2017 р., буряку цукрового – на 1,7 в.п. до 7,4%, соняшнику – на 9,3 в.п. до 19,3%, картоплі – на 0,2 в.п. до 0,5%, культур овочевих – на 1,5 в.п. до 2,9% валового збору (рис. 5).

Відповідно, валова продукція рослинництва в фермерських господарствах у 2017 р.

порівняно з 2000 р. зросла у 7 разів, а порівняно з 2013 р. збільшилася лише на 14,9% і становить 20338,8 млн. грн. або 11,3% продукції сільського господарства України [13, с. 46].

У розрізі регіонів України найбільшу питому вагу у структурі продукції рослинництва в фермерських господарствах займає Полтавська – 5,4%, Запорізька, Миколаївська, Харківська – 5,9%, Херсонська – 6,2%, Вінницька – 7,8%, Кіровоградська – 8,2%, Дніпропетровська – 8,8%, Одеська область – 8,9% [13, с. 52].

Орендна плата є вираженням ціни прав на користування земельними ділянками, рівня конкуренції підприємств за земельні ресурси, а також суттєвим елементом витрат фермерських господарств.

У 2017 р. частка витрат на орендну плату у структурі виробничої собівартості продукції сільського господарства у фермерських господарствах України в середньому становить 10,5%. Найвищий рівень орендної плати у Полтавській області (14,6%), Донецькій (13,3%), Київській (12,7%), Кіровоградській

Таблиця 2

Структура посівної площі сільськогосподарських культур у фермерських господарствах України

Сільськогосподарські культури	2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017
Культури зернові та зернобобові, всього	59,0	65,1	60,7	59,9	56,2	57,8	55,7	54,9
у т. ч. пшениця	23,2	29,8	27,1	26,7	25,0	29,5	26,1	26,5
жито	1,6	1,8	0,9	0,7	0,4	0,3	0,3	0,4
ячмінь	18,4	22,7	20,8	14,5	14,2	13,1	13,0	10,0
овес	1,4	1,5	1,3	0,8	0,8	0,6	0,5	0,4
просо	3,3	0,7	0,6	0,4	0,5	0,7	0,6	0,2
гречка	4,1	2,7	1,3	1,0	0,8	0,7	0,8	1,1
рис	0,1	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
кукурудза на зерно	6,1	4,4	6,9	14,2	13,3	11,8	12,8	14,0
культури зернобобові	0,6	1,3	1,5	1,0	0,8	1,0	1,3	2,0
Культури технічні, всього	28,4	29,3	35,8	37,1	41,0	39,8	42,1	43,2
у т. ч. буряк цукровий фабричний	3,2	2,1	1,3	0,5	0,6	0,4	0,5	0,5
соняшник	23,9	22,9	24,5	25,5	27,3	25,7	30,3	29,2
соя	0,2	2,5	4,6	5,8	8,0	9,8	8,5	9,3
ріпак та кольза	0,7	0,9	4,2	4,8	4,5	3,2	2,0	3,7
гірчиця	0,1	0,4	0,7	0,3	0,5	0,2	0,2	0,2
льон кудряш (олійний)	0,0	0,1	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2
Коренеплоди та бульбоплоди, культури овочеві та баштанні продовольчі, всього	2,1	0,8	0,9	0,7	0,7	0,5	0,5	0,4
Культури кормові, всього	10,5	4,8	2,7	2,3	2,1	1,9	1,8	1,5
у т. ч. трави однорічні	2,4	1,1	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3
трави багаторічні	5,1	2,5	1,4	1,1	1,0	1,0	0,8	0,7

Джерело: розраховано за даними [8]



Рис. 4. Середньорічні темпи приросту урожайності сільськогосподарських культур у фермерських господарствах, 2010–2017 рр., %
Джерело: побудовано за даними [8]

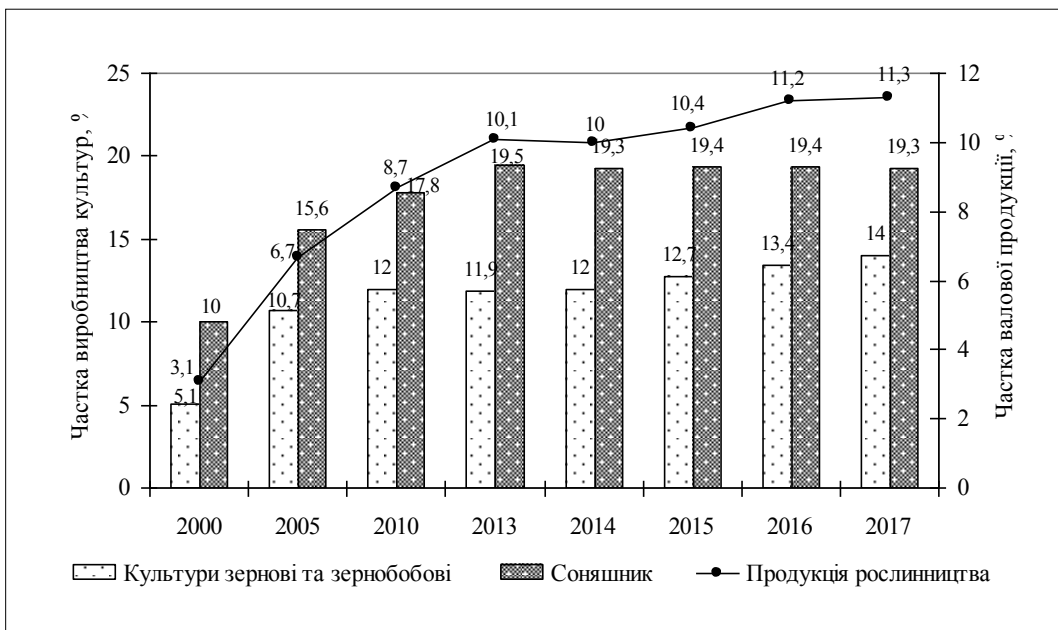


Рис. 5. Частка виробництва сільськогосподарських культур та продукції рослинництва фермерськими господарствами у загальному обсязі, %

Джерело: побудовано за даними [10, с. 168, с. 170; 13, с. 55, с. 98]

(12,5%), Луганській (12,0%), Дніпропетровській (11,7%), Запорізькій (11,6%), Харківській областях (11,5%). Низьким рівнем орендної плати характеризуються Закарпатська область (3,9%), Волинська (4,4%), Львівська (4,4%), Івано-Франківська (5,6%), Чернігівська області (6,4%) (рис. 6).

Результативність виробництва сільськогосподарських культур у фермерських господарствах коливається. У 2017 р. порівняно з 2010 р. рентабельність виробництва зернових та зернобобових культур у фермерських господарствах збільшилася на 8,2 в.п., однак порівняно з 2016 р. зменшилася на 10,1 в.п.

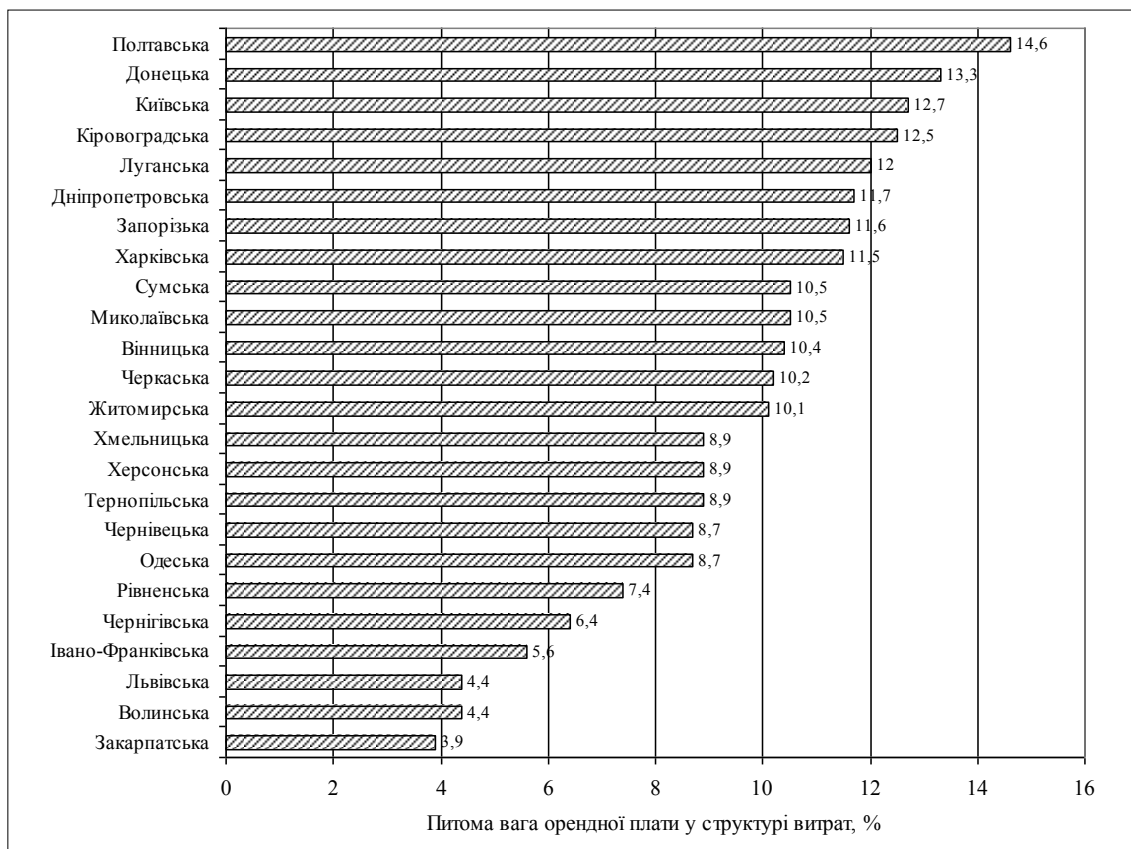


Рис. 6. Питома вага орендної плати у структурі виробничої собівартості продукції сільського господарства у фермерських господарствах у розрізі регіонів України, 2017 р.

Джерело: побудовано за даними [1]

і становить 27,9%. Ефективність виробництва зернових знаходилася на однаковому рівні: пшениця – 31%, кукурудза на зерно – 24,1%, ячмінь – 25,6%. Рівень рентабельності виробництва соняшнику суттєво зменшився на 22,4 в.п. до 41,2%, а рентабельність цукрового буряка, навпаки, збільшилася з 17,5% у 2010 р. до 20% у 2017 р. [13, с. 177]. Ефективність виробництва овочів відкритого ґрунту (19,5%) перевищувала рівень ефективності виробництва овочів закритого ґрунту (12,9%).

З погляду концепції управління вартістю підприємства, необхідно утримувати баланс між короткостроковими (максимізація операційного прибутку) та довгостроковими (збільшення сукупної вартості активів) цілями. Вказана дихотомія мети діяльності може вказувати, наскільки ефективно використовуються наявні ресурси фермерського господарства. Під ефективністю тут розуміється здатність 1) використовувати наявний ресурсний потенціал для отримання позитивного фінансового результату (економічний складник); 2) уникнення споживацької, виснажли-

вої експлуатації власних та контрольованих (орендованих) активів (ресурсів, що генерують прибуток), забезпечуючи їх розширене відтворення. Останнє детермінує приріст капіталізації, а, отже, ринкової вартості як окремих природних (земля), фізичних (інші основні засоби), соціальних (людський капітал) ресурсів фермерського господарства, так і вартості його бізнесу загалом.

Управління земельними ресурсами фермерського господарства неможливо розглядати ізольовано від інших складових частин господарства. До таких складників належать елементи зовнішнього середовища, які коригують напрями використання землі та здійснюють вплив на можливість досягнення бажаних результатів. Внутрішнє середовище господарства формується у взаємодії різних виробничих та фінансових чинників (рис. 7).

Зрозуміло, що досягнення зазначених, найчастіше – різноспрямованих у короткостроковій перспективі цілей базується на стратегічних принципах сталого розвитку. Управлінський вплив у вказаному аспекті спря-

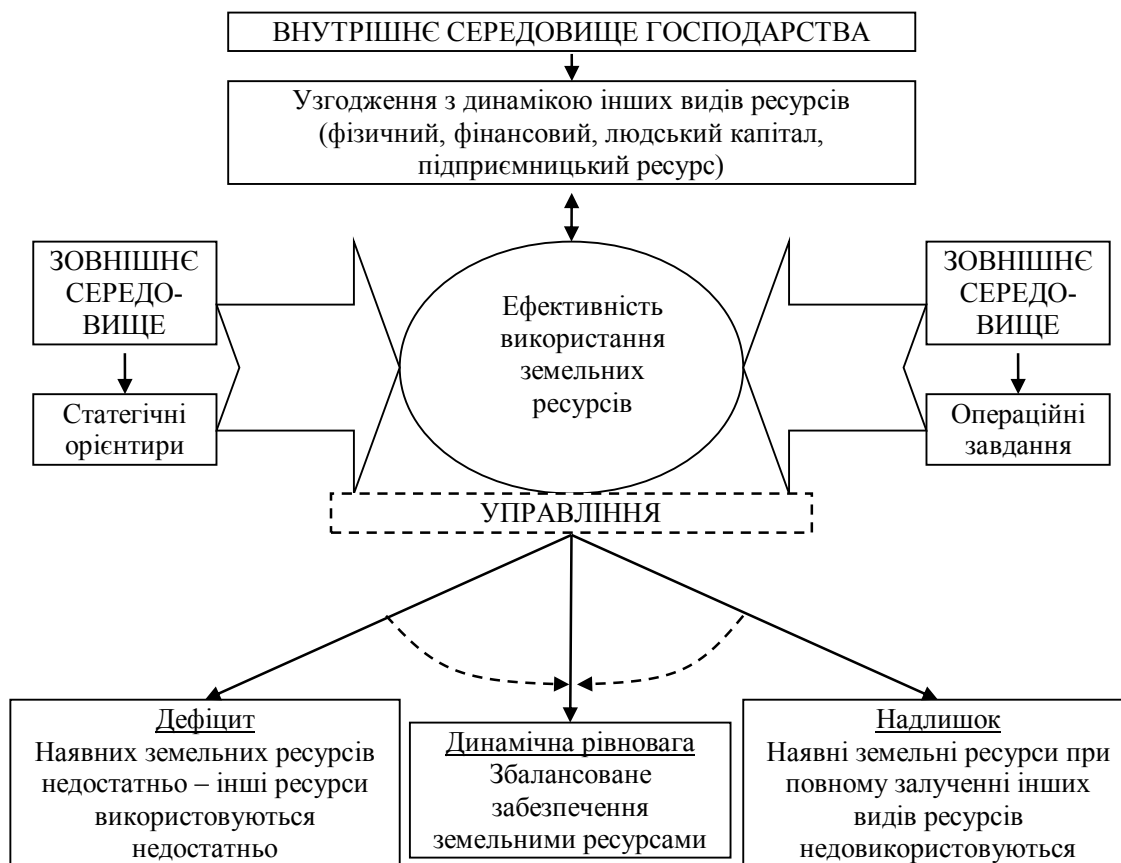


Рис. 7. Модель управління земельними ресурсами фермерського господарства на засадах сталого розвитку

Джерело: власна розробка

мований насамперед на досягнення динамічної рівноваги під час «маятникового» руху від крайніх положень співвідношення земельних ресурсів порівняно з іншими видами активів (у пропорціях як у кількісному, так і якісному вимірах).

Усереднене становище динамічної рівноваги у реальній практиці господарювання не зустрічається. Зазвичай два крайні положення стану землезабезпеченості фермерського господарства пропонованій моделі управління (звісно, у межах, що не перевищує критичний рівень) є відносно нормальним станом операційної системи господарства. Наприклад, наявність запасів невикористаного посівного матеріалу за сталої площі землекористування переводить систему у стан дефіциту землі. Під час сівби операційний розрив у забезпеченні тим же насінням (у ситуації коли товар оплачений, але ще не доставлений), землезабезпеченість підприємства у короткостроковій перспективі є надлишковою.

Тому нами пропонується вказану модель застосовувати з метою середньо- та довго-

строкового планування. При цьому беруться до уваги не тільки досягнуті показники фінансової стійкості, а й прогностичні величини економічної ефективності при зміні параметрів землекористування (місцерозташування, правовий режим, сервітути, межі, площа тощо). Складність управління полягає в тому, що докорінному перегляду підлягають не тільки виробнича, а й усі підсистеми забезпечення функціонування господарства, передусім логістична. Проте саме за рахунок впровадження вказаних заходів уможливується землевпорядкування (усунення через смужжя, виокремлення віддалених полів за межами основного масиву), оптимізація землекористування та досягнення максимальної ефективності господарювання.

Крім того, економічно обґрунтовані операції коригування кількісно-якісних параметрів земельного банку певного фермерського господарства можливо проводити за умов: а) технічної можливості та б) несуперечності чинному законодавству.

Тому у цьому контексті виокремлюється проблематика процедури набуття прав на

землю (зокрема, відчуження земельних ділянок). Нами наголошувалося, що формально через відсутність закону про обіг земель сільськогосподарського призначення п. 15 Перехідних положень Земельного кодексу України [5] триває мораторій на операції з відчуження земель для товарного сільськогосподарського виробництва. Тому нині унеможливлене коректне відображення в обліку лише одного активу – землі. Обліком не охоплені єдиний з активів – земля, хоча вона є незамінним ресурсом, виконуючи економічні функції операційного базису, засобу праці та предмету праці [3, с. 79]. Останнє, в свою чергу, методологічно протидіє визначенню вартості права користування (оренди) як нематеріального активу фермерського господарства (п. 42 Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 № 1531 [6]). Тому в умовах квазі-ринку землі, як зазначає Г.О. Дзядук, за відсутності конкуренції у земельних відносинах спостерігається надмірна концентрація земельних масивів у обмеженої кількості осіб та безконтрольна інтенсифікація використання земельних ресурсів [2, с. 4], що не забезпечує мінімальних вимог їх відтворення.

Під час здійснення управління земельними ресурсами фермерських господарств слід враховувати, що локальні ринки оренди (передачі права користування) щодо окремих земельних ділянок є доволі розвиненими. Нами відзначалося, що кон'юнктура орендних ставок на локальних ринках, хоча не повністю відображає її цінність [4, с. 232], попри значну тінізацію та непрозорість господарських операцій має тенденцію до зростання. Проте умова визнання прав оренди нематеріальним активом, згідно із п. 7 П(С) БО 8 [7], передбачає технічну можливість відчуження такого права (у цьому разі – передачу в суборенду). Останнє ж ускладнюється вимогами п. 11 ст. 186 Земельного кодексу [5]

щодо обов'язковості погодження документації з землеустрою землевласником та землекористувачем і затвердження особою, яка набуває право суборенди. Вказане передбачає проходження повного циклу з виготовлення нової технічної документації щодо певної земельної ділянки, і можливість технічного блокування угоди з подальшої передачі права оренди (суборенди) з боку власника.

Тим не менше, досягнення ефективного управління земельними ресурсами фермерського господарства у довгостроковій перспективі є можливим, по-перше, в сталих межах землекористування, а за наявності суттєвих проблем землевпорядкування, які супроводжуються негативними економічними чи екологічними наслідками, – шляхом коригування розмірів господарства за обсягом земельних площ (у разі відповідного законодавчого забезпечення).

Висновки з цього дослідження. Незважаючи на недостатній рівень матеріально-технічного забезпечення, фермерські господарства України упродовж останніх років демонструють відносно стабільне поліпшення виробничих показників. Водночас фермерські господарства мають певні притаманні особливості, що підлягають урахуванню під час управління земельними ресурсами вказаної категорії агроформувань. У разі зміни параметрів землекористування увагу слід приділяти не тільки виробничій, а й усім підсистемам забезпечення функціонування господарства. Нині наявні перешкоди не лише економічного, а й законодавчого характеру, що суттєво ускладнюють процес управління земельними ресурсами.

Тому поліпшення показників землекористування у фермерських господарствах України має поєднувати заходи обґрунтування раціональних розмірів земельних площ, а також ефективне управління майновими правами на земельні ділянки сільськогосподарського призначення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Витрати на виробництво продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах у 2017 році / Держ. служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua. (дата звернення 15.01.2019).
2. Дзядук Г.О. Напрями підвищення рівня конкурентоспроможності малого та середнього агробізнесу в Україні. *Інтернаука*. 2019. № 1. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/1547326522914.pdf> (дата звернення 25.01.2019).
3. Дивнич А.В., Петров С.С., Дивнич О.Д. Вплив макроекономічних чинників ефективності землекористування на визнання та облік речових прав на сільськогосподарські угіддя в Україні. *Господарське право та процес в умовах трансформації суспільних відносин*: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (Кривий Ріг, Донецький юрид. Інститут, 27 жовт. 2018 р.), Кривий Ріг, 2018, С. 79–85.

4. Дивнич А.В., Статівка Д.І., Дивнич О.Д. Використання земельних ресурсів членами сільських громад у ринковому середовищі: сучасні тенденції та загрози. *Місцевий розвиток за участі громади. Регіональні аспекти та сталій розвиток міст*: монографія / за ред. Г.І. Мелеганич, Ю.М. Петрушенка. Київ: ВАІТЕ, 2016. Том 4. С. 230–237.
5. Земельний кодекс України: Закон від 25.10.2001 № 2768-III. Дата оновлення 01.04.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (дата звернення: 25.01.2019).
6. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 № 1531. Дата оновлення 10.12.2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-п> (дата звернення 25.01.2019).
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України 18.10.1999 № 242. Дата оновлення 01.01.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> (дата звернення 25.01.2019).
8. Рослиництво України. 2017: стат. зб. / Держ. служба статистики України. Київ, 2018. 222 с.
9. Семенчук І.М., Бабіна Д.О. Еколого-економічні аспекти збалансованого використання земельних ресурсів в Україні. *Агросвіт*. 2019. № 1–2. С. 19–23. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/1_2019/5.pdf (дата звернення 25.01.2019).
10. Сільське господарство України. 2013: стат. зб. / Держ. Служба статистики України. Київ, 2014. 390 с.
11. Сільське господарство України. 2014: стат. зб. / Держ. Служба статистики України. Київ, 2015. 379 с.
12. Сільське господарство України. 2015: стат. зб. / Держ. Служба статистики України. Київ, 2016. 360 с.
13. Сільське господарство України. 2017: стат. зб. / Держ. служба статистики України. Київ, 2018. 245 с.

REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine (2018) *Vytraty na vyrobnytstvo produktii silskoho hospodarstva v silskohospodarskykh pidpriemstvakh u 2017 rotsi* [Costs for the production of agricultural products in agricultural enterprises in 2017] (electronic website). Available at: www.ukrstat.gov.ua (accessed 15 January 2019).
2. Dziaduk H.O. (2019) Napriamy pidvyshchennia rivnia konkurentospromozhnosti maloho ta serednoho ahrobiznesu v Ukraini [The directions of increase of the level of competitiveness of small and average agribusiness in Ukraine]. *Internauka* [Internauka] (electronic journal), no. 1 Available at: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/1547326522914.pdf> (accessed 25 January 2019).
3. Dyvnych A.V., Petrov S.S., Dyvnych O.D. (2018) Vplyv makroekonomichnykh chynnykiv efektyvnosti zemlekorystuvannia na vyznannia ta oblik rechovykh prav na silskohospodarski uhiddia v Ukraini [Influence of macroeconomic factors of land use efficiency on the recognition and accounting of real rights to agricultural land in Ukraine]. Proceedings of the *Hospodarske pravo ta protses v umovakh transformatsii suspilnykh vidnosyn (Ukraine, Krivoy Rog, October 27, 2018)*, Krivoy Rog: Donetsk Law Institute, pp. 79 – 85.
4. Dyvnych A.V., Stativka D.I., Dyvnych O.D. (2016) Vykorystannia zemelnykh resursiv chlenamy silskykh hromad u rynkovomu seredovyshchi: suchasni tendentsii ta zahrozy [Use of land resources by members of rural communities in a market environment: current trends and threats]. *Mistsevyi rozvytok za uchasti hromady. Rehionalni aspekty ta stalii rozvytok mist* [Local community development. Regional Aspects and Sustainable Urban Development], vol. 4. Kiev: VAITE, pp. 230–237.
5. Zemelnyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 25.10.2001 № 2768-III [Land Code of Ukraine of 25.10.2001 № 2768-III]. Data onovlennia 01.04.2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (accessed 25 January 2019).
6. Cabinet of Ministers of Ukraine (2002) *Metodyka ekspertnoi hroshovoi otsinky zemelnykh dilianok: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 11.10.2002 № 1531* [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «Methodology of expert monetary valuation of land plots» of 11.10.2002 № 1531]. Data onovlennia 10.12.2011. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-п> (accessed 25 January 2019).
7. Ministry of Finance of Ukraine (1999) *Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 6 «Nematerialni aktyvy»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 18.10.1999 № 242* [Order of the Ministry of Finance of Ukraine «Regulation (standard) of accounting 6 «Intangible assets» of 18.10.1999 № 242]. Data onovlennia oновлення 01.01.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99> (accessed 25 January 2019).
8. State Statistics Service of Ukraine (2018) *Roslynnystvo Ukrainy* [Crop production of Ukraine], Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
9. Semenчук І.М., Бабіна Д.О. (2019) Еколого-економічні аспекти збалансованого використання земельних ресурсів в Україні [Ecological-economic aspects of balanced use of land resources in Ukraine. *Ahrosvit* [Agrosvit] (electronic journal), no. 1–2, pp. 19–23. Available at: http://www.agrosvit.info/pdf/1_2019/5.pdf (accessed 25 January 2019).

10. State Statistics Service of Ukraine (2014) *Silske gospodarstvo Ukrainy* [Agriculture of Ukraine], Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
11. State Statistics Service of Ukraine (2015) *Silske gospodarstvo Ukrainy* [Agriculture of Ukraine], Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
12. State Statistics Service of Ukraine (2016) *Silske gospodarstvo Ukrainy* [Agriculture of Ukraine], Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
13. State Statistics Service of Ukraine (2018) *Silske gospodarstvo Ukrainy* [Agriculture of Ukraine], Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-30>

УДК 338.48

Використання експертного методу для оцінки конкурентоспроможності ресторанних закладів у туристичній сфері

Дружиніна Вікторія Валеріївна
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри туризму
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Druzhynina Viktoriia
Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi University

У статті висвітлено сутність, зміст, переваги та недоліки методів визначення конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства в туристичній сфері діяльності. Обґрунтовано, що визначення рівня конкурентоспроможності має відбуватися на основі комплексного аналізу із застосуванням теоретичних і емпіричних методів; розроблено алгоритм визначення оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства на місцевому рівні. Пропонується й апробується методика визначення ступеня узгодженості думок експертів на основі коефіцієнта конкордації, який приймає значення від 0 до 1. Чим більше значення коефіцієнта конкордації, тим більший ступінь узгодженості думок експертів. За допомогою розрахунку коефіцієнта конкордації визначена середня узгодженість думок експертів. Визначено пріоритетні властивості (асортимент страв, місцезнаходження та цінова політика) ресторанного підприємства, що є базою дослідження.

Ключові слова: ресторанний заклад, туризм, конкурентоспроможність, місцевий ринок, експертний метод, коефіцієнт конкордації.

Дружинина В.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКСПЕРТНОГО МЕТОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСТОРАННЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

В статье освещены сущность, содержание, преимущества и недостатки методов определения конкурентоспособности предприятий ресторанного хозяйства в туристической сфере деятельности. Обосновано, что определение уровня конкурентоспособности должно происходить на основе комплексного анализа с применением теоретических и эмпирических методов; разработан алгоритм определения оценки уровня конкурентоспособности предприятия ресторанного хозяйства на местном уровне. Предлагается и апробируется методика определения степени согласованности мнений экспертов на основе коэффициента конкордации, который принимает значения от 0 до 1. Чем больше значение коэффициента конкордации, тем больше степень согласованности мнений экспертов. С помощью расчета коэффициента конкордации определена средняя согласованность мнений экспертов. Определены приоритетные свойства (ассортимент блюд, местонахождение и ценовая политика) исследуемого ресторанного предприятия.

Ключевые слова: ресторанное заведение, туризм, конкурентоспособность, местный рынок, экспертный метод, коэффициент конкордации.

Druzhynina Viktoriia. USE OF AN EXPERT METHOD FOR ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF RESTAURANT ESTABLISHMENTS IN THE TOURISM SECTOR

The aim of the article is to determine the significance of the competitiveness indicators of a restaurant enterprise taking into account statistical and heuristic methods. The article describes the essence, content, advantages and disadvantages of methods for determining the competitiveness of restaurants. It was confirmed that the definition of the level of competitiveness should be based on a comprehensive analysis using statistical and heuristic methods; an algorithm for determining the level of competitiveness of a restaurant business is developed, taking into account such methods. To determine the importance of the expert method in assessing the level of competitiveness, attention is focused on the sixth stage of the algorithm – calculation of the concordance coefficient. The concordance coefficient (W) can take values from 0 to 1, which shows the consistency of expert opinions when ranking certain properties. Among the many methods it is proposed to use the method of peer review. This makes it possible to use a survey of a group of experts to determine the competitive advantages of a public catering establishment. According to eight experts, which include restaurateurs, human resources specialists, marketers and regular customers, the most important features of the restaurant establishment were selected, such as price, location, cuisine, image, staff

and others. Applying the method of calculating the concordance coefficient (according to calculations, the value of the coefficient of concordance is 0.61), it has been proved that the assortment of dishes, the location and the price of the average check are competitive features. The conducted research allows to draw the following conclusions: firstly, as a result of the research, the advantages and disadvantages of methods for determining the competitiveness of restaurant business enterprises are determined. The method of expert evaluation gives an objective description of the qualitative and quantitative aspects of the forecasting object on the basis of processing and analysis of the set of individual opinions of experts; secondly, the thoughts of eight experts showed which criteria in the work of a restaurant-type enterprise are on average needed by the consumer. By calculating the concordance coefficient, an average consistency of expert opinions is determined. In the future, the basis for scientific research will be to determine the level and assessment of the competitiveness of the restaurant establishment.

Key words: restaurant, tourism, competitiveness, local market, expert method, coefficient of concordation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В період глобалізації виробництва товарів і послуг єдиним критерієм ефективності та затребуваності є їхня конкурентоспроможність. Ріст ефективності безпосередньо впливає на збільшення прибутку та розвитку підприємства в конкурентній боротьбі, особливо в час бурхливого науково-технічного прогресу. У розвитку туризму основне місце посідає взаємопов'язане розширення і поліпшення діяльності підприємств ресторанного господарства в кожній перспективній для туристичної діяльності дестинації. Ресторанний бізнес є одним із найбільш вагомих складників сфери послуг, що виступає одним із засобів високоліквідного використання капіталу та має високі можливості на ринку. У всьому світі він є одним із найбільш вигідних видів малого бізнесу, тому заклади та підприємства завжди конкурують за оптимально вигідне положення на ринку та найбільш перспективні його сегменти; за пошук нових та утримання постійних клієнтів [1].

Натепер поняття «конкурентоспроможність» має багато визначень різних учених, на цю тему й досі проводяться дослідження та дискусії. Конкурентоспроможність розглядається як характеристика, як властивість, як здатність, як категорія. Але загалом більше є відносною характеристикою, яка відображає відмінність процесу розвитку одного виробника від конкурента як за рівнем задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних учених. Вагомий внесок у дослідження конкурентоспроможності зробив М. Портер [2]. На його думку, чим сильніше розвинена конкуренція підприємства на внутрішньому ринку країни і вище за вимогу покупців, тим більше ймовірність його успіху на міжнародних ринках. Він виділяє два види

конкурентних переваг: зовнішню (перевага у властивостях товару) і внутрішню (перевага підприємства у витратах виробництва).

У наукових працях Дж. Чорліана та В. Сама за допомогою онлайн-опитування та тренінгів працівників досліджено вплив різних заходів на конкурентоспроможність фірми [3].

Серед вітчизняних науковців дослідженням конкурентоспроможності промислових підприємств займалися: І. Астахова [4], Ю.Б. Іванов [5], І.М. Труніна [6], В.Ф. Оберемчук [7], О.Л. Загорянська [8], Л.М. Сакур [9].

У галузі ресторанного господарства конкурентоспроможність досліджували П.О. Подлепіна [10], Н.В. Михайлова [11], В.В. Дружиніна [12; 13] та інші. Моніторинг місцевого ринку ресторанних послуг провели В.В. Дружиніна, І.М. Труніна, Ю.Р. Сосновська [1]. Метод експертного оцінювання у своїх наукових працях відзначили Ю.Ю. Леонтьєва [14], В.В. Шарко [15], О.А. Журан [16] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Невелика кількість публікацій, пов'язаних із використанням методу експертних оцінок для визначення конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства в сфері туризму, особливо на місцевому рівні, зумовлює актуальність цього дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка проблеми). Мета статті – визначення значущості показників конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства з урахуванням статистичних і евристичних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки конкуренція є формою економічної боротьби між окремими суб'єктами ринку за кращі умови задоволення свого попиту, кращі умови та результати господарювання. Галузева конкуренція передбачає суперництво окремих підприємств-продавців товарів та послуг у задоволенні потреб споживачів, в обсягах реалізації товарів та послуг, у частках обслу-

говування ринку та відповідно до маси одержаного прибутку.

Є багато методів визначення конкурентоспроможності підприємства, які мають свою характеристику, переваги та недоліки. Найбільш відомі з них наведені в табл. 1.

Результати аналізу табл. 1 демонструють, що наведені методи мають свої особливості, переваги та недоліки. Деякі дають можливість визначити конкурентоздатність певного товару чи послуги, інші – конкурентоздатність підприємства взагалі. Але кожен із цих методів має свої недоліки, вони не дають повноцінної відповіді на питання: «Що зараз потрібно сучасному споживачеві?», тому пропонується інший підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства.

Сьогодні власники виробництва товарів та послуг намагаються змінювати свої напрями діяльності від «політики отримання прибутку» до «роботи задля споживачів». Тому використання саме експертного оцінювання конкурентоспроможності підприємства є більш доцільним у такому розмаїтті методів.

Експертні оцінки найбільш часто використовуються в практиці оцінювання складних систем на якісному рівні. Термін «експерт» походить від латинського «expert» – «досвідчений». Експерти – фахівці, яким відомі специфічні сторони досліджуваного явища.

Під час використання експертних оцінок зазвичай передбачається, що думка групи експертів надійніша, ніж думка окремого експерта. У деяких роботах відзначається, що це припущення не є очевидним, але одночасно стверджується, що за дотримання певних вимог здебільшого групові оцінки надійніші від індивідуальних. Для підвищення достовірності одержуваних результатів треба володіти теоретичними і методичними основами використання цих методів [19].

Алгоритм визначення оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства з урахуванням статистичних і евристичних методів наведено на рис. 1.

Для визначення вагомості показників конкурентоспроможності за допомогою евристичних методів, зокрема експертного, акцентується увага на шостому етапі алгоритму – розрахунку

Таблиця 1

Методи оцінки конкурентоспроможності ресторанного закладу

Назва	Характеристика	Переваги	Недоліки
Матричні методи	В основі лежить побудова матриць: БКГ, Портера, моделі групи Мак-Кінсі, «Привабливість галузі – конкурентоспроможність» та інших.	Висока адекватність оцінки	Потреба наявності точної маркетингової інформації; неможливість проведення аналізу причин ситуації
Методи, які базуються на проведенні оцінки конкурентоспроможності продукції або послуги	Конкурентоспроможність підприємства та товару (послуги) знаходяться в прямій залежності. Визначається відношення «ціна – якість»	Оцінка конкурентоспроможності виробленого товару чи послуги	Відсутність повної характеристики слабких і сильних сторін підприємства
Методи, які базуються на теорії ефективної конкуренції	Найбільш конкурентними є ті підприємства, в яких налагоджена робота всіх підрозділів. Досліджуються переваги наявності робочих ресурсів	Врахування різних елементів роботи підприємства	Рівень конкурентоспроможності підприємства визначається сумою різних елементів цієї складної системи, що є помилковим
Комплексні методи, на основі інтегральної оцінки	Конкурентоспроможність – величина інтегральна щодо поточної конкурентоспроможності та конкурентного потенціалу, які в межах інтегрального показника можуть відрізнитися	Можливість прогнозування майбутньої динаміки конкурентоспроможності підприємства	Визначення поточної та потенціальної конкурентоспроможності здійснюється методами, вказаними вище, тому їх недоліки можуть перейти на цей метод

Джерело: таблиця складена автором на основі [17; 18]

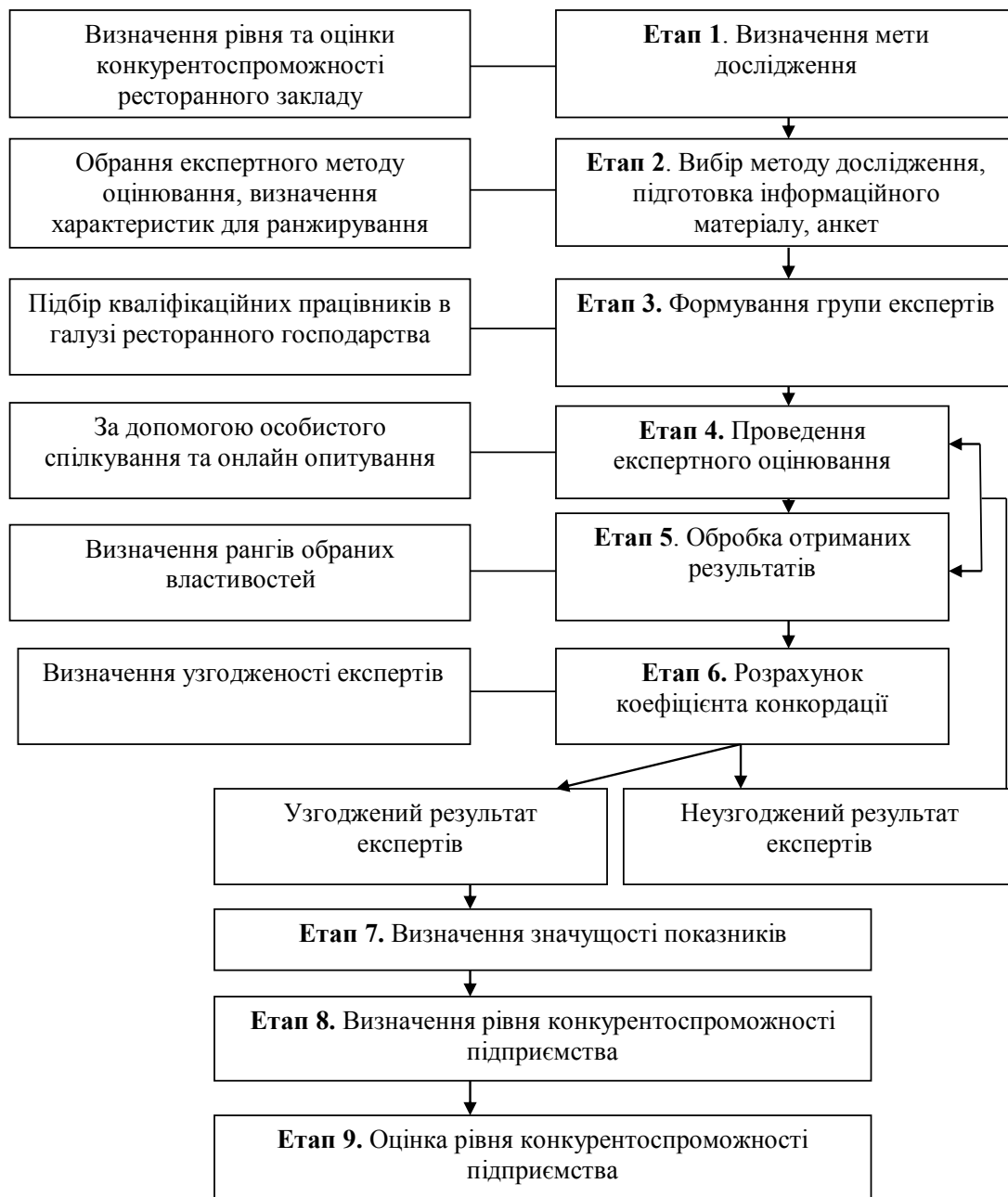


Рис. 1. Алгоритм визначення оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства з урахуванням статистичних і евристичних методів

коефіцієнта конкордації. Коефіцієнт конкордації (W) може приймати значення від 0 до 1, що показує узгодженість думок експертів під час проведення ранжирування певних властивостей:

$$W = \begin{cases} [0;1] \\ 0 \leq x \leq 1 \end{cases}, \quad (1)$$

при цьому, якщо $x \in [0;0,1)$ – думка експертів неузгоджена; $x \in [0,1;0,3)$ – низька узгодженість; $x \in [0,3;0,7)$ – середня узгодженість; $x \in [0,7;1]$ – висока узгодженість.

Узгодженість ранжирування, здійсненого експертами, необхідно визначати для підтвер-

дження правильності гіпотези про те, що експерти роблять відносно точні вимірювання. У тому разі, якщо думка експертів є неузгодженою, змінюють склад групи або проводять повторно опитування.

Під час здійснення ранжирування використовується метод рангів. Його сутність полягає в тому, що кожній властивості об'єкта присвоюється свій певний ранг. Причому кожним експертом, що входить в експертну групу, цей ранг присвоюється самостійно, в результаті чого виникає необхідність обробки цих даних з метою виявлення узгодженості думок екс-

пертів. Здійснюється цей процес за допомогою розрахунку коефіцієнта конкордації.

Головна перевага методу рангів – простота здійснення. Основними недоліками методу є: невелика кількість об'єктів ранжирування, оскільки у разі перевищення їх кількості (15–20) стає важко присвоїти об'єктивні рангові оцінки; на підставі використання цього методу залишається відкритим питання про те, наскільки далеко за значущістю знаходяться досліджувані об'єкти один від одного.

Ранговий коефіцієнт конкордації Кендала використовується з метою визначення залежності між кількісними і якісними ознаками, що характеризують однорідні об'єкти і ранжирувані за одним принципом. Визначення цього коефіцієнта здійснюється за формулою:

$$t = \frac{2S}{n(n-1)}, \quad (2)$$

де S – сума різниць між числом послідовностей і числом інверсій за другою ознакою; n – кількість спостережень.

Цей коефіцієнт показує залежність між двома змінними і здебільшого називається ранговим коефіцієнтом кореляції Кендала. У разі, якщо кількість ранжированих ознак або факторів перевищує 2, використовують коефіцієнт конкордації, який по суті являє собою множинний варіант рангової кореляції. Розрахунок коефіцієнта конкордації заснований на відношенні відхилення суми квадратів рангів від середньої суми квадратів рангів, помноженого на 12, до квадрату експертів, помножених на різницю між кубом числа об'єктів і числом об'єктів.

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}, \quad (3)$$

де m – число експертів, n – число властивостей.

Отримане значення оцінюється на значущість за допомогою коефіцієнта Пірсона множенням цього коефіцієнта на кількість експертів і на число ступенів свободи. Отриманий критерій порівнюється з табличним значенням, і за перевищення значення першого над останнім говорять про значущість досліджуваного коефіцієнта [20].

Експертний метод на практиці був проведений в галузі ресторанного господарства. Базою дослідження обрано ресторанно-готельний комплекс у місті Кременчук, конкурентними перевагами якого є вигідне місце розташування, забезпечення транспортним вузлом, прийнятні ціни, особливості кухні.

За допомогою думок восьми експертів, до складу яких входять ресторатори, спеціалісти з кадрових відділів, маркетологи та постійні клієнти, визначено коефіцієнт конкордації.

Перш ніж оцінити конкурентоспроможність, необхідно визначити ранги головних властивостей підприємства ресторанного господарства, які беруть участь у проведеній оцінці. Такими властивостями є: місце знаходження ресторану, асортимент страв (меню), імідж закладу, кваліфікація обслуговуючого персоналу, розважальна програма, інноваційний підхід до роботи, приналежність до мережі відомих ресторанів, заклад у комплексі з готелем, ціна (середній чек).

У табл. 2 наведені результати ранжирування цих властивостей та розрахунку коефіцієнта конкордації. Табличний критерій Пірсона за 1% рівня значущості становить 18,5, а за 5% – 14,1. Ці числа – менше розрахункового значення ($8 \times 0,61 \times (9-1) = 39,04$). Отже, за рівня значущості 1% приймається значущим розрахований коефіцієнт конкордації.

Хоча узгодженість експертів є середньою, все ж таки за допомогою цього методу можна визначити характеристики, які є конкурентними та затребуваними серед відвідувачів цього закладу. Одними з лідируючих властивостей обрали асортимент страв (меню), місцезнаходження ресторану та ціну (середній чек). Далі велику роль відіграє кваліфікація обслуговуючого персоналу, імідж закладу та наявна в ньому розважальна програма.

Незважаючи на те, що експерти не надали інноваційному підходу закладу до своєї роботи гранд першості, все ж вважають його не менш важливим. І в останню чергу експерти відзначили приналежність закладу до мережі відомих ресторанів і наявність комплексу «готель-ресторан».

Згідно з формулою 3 величина коефіцієнта конкордації становить 0,61.

$$W = \frac{12 \times 2326}{8^2 \times (9^3 - 9)} = 0,61.$$

Тому для того, щоб підвищити конкурентоспроможність свого закладу, керівнику потрібно впевнитися, чи задовольняє він потреби споживачів і, можливо, удосконалити або перекаваліфікувати свою роботу.

Висновки. Проведене дослідження дає змогу дійти таких висновків: по-перше, в результаті дослідження визначені переваги та недоліки методів визначення конкурентоспроможності підприємств ресторанного

**Експертне ранжування властивостей ресторанного закладу
та розрахунки коефіцієнту конкордації**

Експерти	Місцезнаходження	Асортимент страв (меню)	Імідж закладу	Кваліфікація обслуговуючого персоналу	Розважальна програма	Інноваційний підхід до роботи	Приналежність до мережі відомих ресторанів	Заклад у комплексі з готелем	Ціна (середній чек)	Σ ris
1	1	3	2	5	6	7	8	9	4	
2	6	1	2	4	8	5	7	9	3	
3	3	2	4	5	6	8	7	9	1	
4	4	2	1	5	8	7	6	9	3	
5	1	2	4	6	5	9	7	8	3	
6	4	2	6	5	1	9	7	8	3	
7	8	1	3	4	5	6	9	7	2	
8	4	1	6	2	5	7	3	8	9	
ris	31	14	28	36	44	58	54	67	28	360
rcp										40
ris – rcp	-9	-26	-12	-4	4	18	14	27	-12	
(ris-rcp) ²	81	676	144	16	16	324	196	729	144	2326
W										0,61

*Умовні позначки: ris – сума балів думок експертів за кожною властивістю; rcp = $(\Sigma \text{ris})/n$

господарства. У зв'язку з обмеженими можливостями їх застосування, відсутністю статистичної та іншої інформації експертні оцінки є єдиним засобом вирішення багатьох завдань. Метод експертного оцінювання дає об'єктивну характеристику про якісні і кількісні сторони об'єкта прогнозування на основі обробки та аналізу сукупності індивідуальних думок експертів; по-друге, думки восьми експертів показали, які ж саме критерії у роботі підприємства ресторанного типу

в середньому потрібні споживачеві. За допомогою розрахунку коефіцієнта конкордації визначена середня узгодженість думок експертів. Серед запропонованих властивостей найбільш актуальними для підвищення рівня конкурентоспроможності обраного підприємства є асортимент страв, місцезнаходження та цінова політика закладу. В подальшому базою наукового дослідження буде визначення рівня та оцінка конкурентоспроможності закладу ресторанного господарства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дружиніна В.В., Труніна І.М., Сосновська Ю.Р. Моніторинг місцевого ринку ресторанних послуг. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 4. Т. 1. С. 65–69.
2. Портер М.Е. Стратегія конкуренції. К.: Основи. 1997. 390 с.
3. Chorlian J., Sum V. Training and the firm's competitiveness: a survey of practitioners. Addleton Academic Publishers. 2014. № 9. С. 11–26.
4. Маренич А., Астахова І. Управление конкурентоспособностью предприятия. Бизнес Информ. 1996. № 5. С. 23–27.
5. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. Харьков: ХНЭУ, 2004. 256 с.
6. Труніна І.М., Сущенко О.А. Дослідження конкурентних переваг суб'єктів підприємницької діяльності в умовах глобалізації. Часопис економічних реформ. 2015. № 3. С. 43–49.
7. Оберемчук В.Ф. Конкуренція: поняття, аналіз, стратегія. Стратегія економічного розвитку України. 2001. Вип. 5. С. 211–217.

8. Загорянська О.Л. Проблеми становлення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств в сучасних умовах розвитку. Ефективна економіка. 2011. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=607>.
9. Сакун Л.М. Методика оцінки показників результативності виробничо-збутової діяльності машинобудівних підприємств. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2009. № 4 (50). С. 146–149.
10. Подлепіна П.О., Поп О. М. Підвищення конкурентоспроможності підприємств індустрії гостинності. Туристичний бізнес: світові тенденції та національні пріоритети: матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2010. С. 214–216.
11. Михайлова Н.В. Критерії та показники оцінки конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства на рівні оперативного управління. Збірник наукових праць ХДУХТ «Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг». 2008. Випуск 2(8), Ч. 2. С. 310–317.
12. Дружиніна В.В., Труніна І.М. До питання класифікації чинників конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності готельно-ресторанної. International scientific conference "The development of international competitiveness: state, regional, enterprise", December 16th, 2016. Part 1. (Lisbon, Portugal, December 16th, 2016). Part 1. Lisbon, 2016. S. 120–123.
13. Дружиніна В.В., Троцько Л.Л. Оцінка конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства. Міжнародна науково-практична конференція «Соціально-економічний розвиток країн: досвід та перспективи», 30–31 травня 2014 р., м. Львів. 128 с. С. 21–24.
14. Леонт'єва Ю.Ю., Рудакова К.А. Дослідження можливості використання існуючих методів оцінки конкурентоспроможності для готельних підприємств. Науково-технічний збірник. 2012. № 102. С. 499–503.
15. Шарко В.В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. Науковий вісник Мукачівського державного університету. 2015. С. 120–126. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2015_2%282%29_24
16. Журан О.А. Умови формування характеристик конкурентоспроможності підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук «економіка, організація і управління підприємствами». Одеса. 2006. 20 с. URL: <https://bit.ly/2t6f6sB>
17. Лазаренко А.А. Методы оценки конкурентоспособности. Молодой ученый. 2014. № 1. С. 374–377.
18. Поляничкин Ю.А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий. Бизнес в законе. 2012. № 3. С. 191–194.
19. Сущность метода экспертных оценок. URL: <https://studfiles.net/preview/1669809/>.

REFERENCES:

1. Druzhynina V.V., Trunina I. M., Sosnovska Yu.R. (2016). Monitorynh mistsevoho rynku restorannykh posluh [Monitoring of local market of restaurant services]. *Herald of Khmelnytsky National University. Economic sciences*, vol. 1, no 4, pp. 65–69.
2. Porter M.E. (1997) *Stratehiia konkurentsii* [Competition Strategy]. K.: Osnovy. (in Ukrainian)
3. Chorlian J. Training and the firm's competitiveness: a survey of practitioners / J. Chorlian, V. Sum. // Addleton Academic Publishers. 2014. № 9. P. 11–26.
4. Marenich A., Astakhova I. (1996) Upravlenie konkurentosposobnost'yu predpriyatiya [Management of the enterprise's competitiveness]. *Business Inform*, no. 5, pp. 23–27.
5. Ivanov Yu.B. (2004) *Konkurentosposobnost' predpriyatiya: otsenka, diagnostika, strategiya* [Competitiveness of the enterprise: assessment, diagnostics, strategy]. Kharkov: KhNEU. (in Ukrainian)
6. Trunina I.M., Sushchenko O.A. (2015) Doslidzhennia konkurentnykh perevah subiektiv pidpriemnytskoi diialnosti v umovakh hlobalizatsii [Research of competitive advantages of business entities under the conditions of globalization]. *The Journal of Economic Reforms*, no. 3, pp. 43–49.
7. Oberemchuk V.F. (2001) Konkurentsii: poniattia, analiz, stratehiia [Competition: concept, analysis, strategy]. *Strategy of Economic Development of Ukraine*, vol. 5, pp. 211–217.
8. Zahorianska O.L. (2011) *Problemy stanovlennia konkurentospromozhnosti mashynobudivnykh pidpriemstv v suchasnykh umovakh rozvytku* [Problems of becoming the competitiveness of machine-building enterprises in modern conditions of development]. *Efektivna ekonomika* (electronic journal), no. 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=607>.
9. Sakun L.M. (2009) *Metodyka otsinky pokaznyviv rezultatyvnosti vyrobnycho-zbutovoi diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv* [Method of estimation of performance indicators of production and sales activity of machine-building enterprises]. *Herald of the Zhytomyr State Technological University*, vol. 4 (50), pp. 146–149.
10. Podleпина P.O., Pop O.M. (2010) *Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv industrii hostynnosti* [Increasing the competitiveness of hospitality industry enterprises]. *Proceeding of the Turystychnyi biznes: svitovi*

- tendentsii ta natsionalni priorytety (Ukrainian, Kharkiv, KhNU imeni V.N. Karazina, 2010)*, Kh.: KhNU, pp. 214–216.
11. Mykhailova N.V. (2008) Kryterii ta pokaznyky otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstv restorannoho hospodarstva na rivni operatyvnoho upravlinnia [Criteria and indicators of competitiveness assessment of enterprises of restaurant economy at the level of operational management]. Proceeding of the *Zbirnyk naukovykh prats KhDUKht «Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh» (Ukrainian, Kharkiv, 2008)*, Kh.: KhDUKht, pp. 310–317.
 12. Druzhynina V.V., Trunina I.M. (2016) Do pytannia klasyfikatsii chynnykiv konkurentospromozhnosti subiektiv pidpriemnytskoi diialnosti hotelno-restoranoi [On the classification of factors of competitiveness of subjects of entrepreneurial activity of the hotel and restaurant sector]. Proceeding of the *The development of international competitiveness: state, regional, enterprise (Portugal, Lisbon, December 16th, 2016)*, Lisbon, pp. 120–123.
 13. Druzhynina V.V., Trotsko L.L. (2014) Otsinka konkurentospromozhnosti zakladiv restorannoho hospodarstva [The assessment of the competitiveness of restaurants]. Proceeding of the *Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok krain: dosvid ta perspektyvy (Ukrainian, Lviv, May 30–31, 2014)*, Lviv, pp. 21–24.
 14. Leontieva Yu.Yu., Rudakova K.A. (2012) Doslidzhennia mozhlyvosti vykorystannia isnuichykh metodiv otsinky konkurentospromozhnosti dlia hotelnykh pidpriemstv [Investigation of the Possibility of Using Existing Competitiveness Assessment Methods for Hospitality Companies]. *Scientific and technical collection*, no. 102, pp. 499–503.
 15. Sharko V.V. (2015) Konkurentospromozhnist pidpriemstva: metody otsinky, stratehii pidvyshchennia [Competitiveness of the enterprise: methods of estimation, strategy of increase]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu* [Scientific Herald of Mukachevo State University] (electronic journal). no.2, pp. 120–126. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmdue_2015_2%282%29__24
 16. Zhuran O. A. (2006) *Umovy formuvannia kharakterystyk konkurentospromozhnosti pidpriemstv* [Conditions for the formation of the characteristics of competitiveness of enterprises] (PhD Thesis), Odesa: Odessa National Academy of telecommunications of O.S. Popov.
 17. Lazarenko A.A. (2014) Metody otsenki konkurentospozobnosti [Methods of evaluation of competitiveness]. *Young Scientist*, no. 1, pp. 374–377.
 18. Polyanichkin Yu.A. (2012) Metody otsenki konkurentospozobnosti predpriyatyi [Methods for assessing the competitiveness of enterprises]. *Business in the law*, no. 3, pp. 191–194.
 19. Sushchnost' metoda ekspertnykh otsenok (2015) Institute of Service and Entrepreneurship DGTU.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-31>

УДК 330.131.7

Ризик-менеджмент: інтегрований підхід до організації

Дуднева Юлія Ернстівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії, м. Харків

Антипцева Олена Юріївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії, м. Харків

Обиденнова Тетяна Сергіївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії, м. Харків

Dudnieva Iuliia, Antyptseva Olena, Obydienнова Tetiana
Ukrainian Engineering Pedagogics Academy, Kharkiv

Статтю присвячено актуальній проблемі підвищення ефективності ризик-менеджменту суб'єктів господарювання в умовах загальної невизначеності бізнес-середовища. Авторами проведено аналіз підходів до визначення сутності категорії «ризик-менеджмент», виявлені чинники, що зумовлюють актуальність розвитку інтегрованого підходу до управління ризиками. Досліджено особливості фрагментарного, комплексного та інтегрованого підходів, визначені їхні специфічні риси, можливості та вади, передумови та обмеження щодо практичного застосування. Автори розглядають інтегрований ризик-менеджмент як джерело створення конкурентних переваг організації, що позитивно впливає на потенціал досягнення цільових параметрів бізнес-діяльності. Дослідження спирається на підходи до впровадження інтегрованого ризик-менеджменту, які розкрито у низці міжнародних та професійних стандартів, зокрема в останніх редакціях стандартів COSO ERM: 2017 та ISO 31000: 2018.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, фрагментарний ризик-менеджмент, комплексний ризик-менеджмент, інтегрований ризик-менеджмент, IRM, стандарт.

Дуднева Ю.Э., Антипцева Е.Ю., Обыденнова Т.С. РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ: ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена актуальной проблеме повышения эффективности риск-менеджмента субъектов хозяйствования в условиях общей неопределенности внешней среды. Авторами проведен анализ подходов к определению сущности категории «риск-менеджмент», выявлены факторы, обуславливающие актуальность развития интегрированного подхода к управлению рисками. Исследованы особенности фрагментарного, комплексного и интегрированного подходов, определены их специфические черты, преимущества и недостатки, предпосылки и ограничения по практическому применению. Авторы рассматривают интегрированный риск-менеджмент как источник создания конкурентных преимуществ организации, который положительно влияет на потенциал достижения целевых параметров бизнес-деятельности. Исследование опирается на подходы к внедрению интегрированного риск-менеджмента, которые раскрыты в ряде международных и профессиональных стандартов, в частности в последних редакциях стандартов COSO ERM: 2017 и ISO 31000: 2018.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, фрагментарный риск-менеджмент, комплексный риск-менеджмент, интегрированный риск-менеджмент, IRM, стандарт.

Dudnieva Iuliia, Antyptseva Olena, Obydienнова Tetiana. RISK MANAGEMENT: AN INTEGRATED APPROACH TO AN ORGANIZATION

Risk remains one of the most important characteristics of a modern competitive business environment; therefore, the enterprises make considerable demands to a risk management system. The purpose of article is the research of features of the existing approaches to implementation of a risk management taking into account modern requirements to it and the methodological recommendations of standards about risk management. Authors carried out the analysis of approaches of various authors to determination of essence of category «risk management». It is detected that it is possible to distinguish three main groups of views of risk management from set of various definitions, namely: as on the special sphere of human activity, synthetic scientific discipline; as on process which has different degree of structure; as on the set or a system uniting various elements. Features of the fragmentary, complex and integrated approaches to implementation of a risk management of subjects of managing are investigated. In work their peculiar features, opportunities and shortcomings, prerequisites and restrictions on practical application are defined.

A complex approach allows to increase considerably effective management of risks, but leaves a risk management in the form of rather autonomous and minor administrative function. Authors considered the factors causing relevance of development of integrated approach to risk management. In this case the risk management is organically built in structure of management as its central element. Authors consider the integrated risk management (IRM) as a source of creation of competitive advantages of the organization which positively influences the potential of growth of target parameters of business activity. The concept of IRM is based on the general interest of all elements of a complex system what any modern enterprise, in expedient association of organizational, material, intellectual and other resources for the purpose of identification and influence on set of risks and opportunities of the enterprise is. The research relies on approaches to introduction of the integrated risk management which are opened in a number of the international and professional standards and in particular developed in latest revisions of the COSO ERM standards: 2017 and ISO 31000: 2018.

Key words: risk, risk management, fragmentary risk management, complex risk management, integrated risk management, IRM, the standard.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ризик завжди супроводжує економічну діяльність людини, що зумовлено тотальною невизначеністю, в умовах якої людська діяльність відбувається. Безумовно, ризик залишається однією з найважливіших характеристик сучасного бізнес-середовища, що супроводжує весь процес підприємницької діяльності. Якщо звернутися до визначення підприємництва як самостійної ініціативної систематичної господарської діяльності, що здійснюється на власний ризик із метою досягнення економічних та соціальних результатів та одержання прибутку, то очевидним стає тісний взаємозв'язок між підприємництвом як таким та ризиком, який його постійно супроводжує. Цим зумовлена теоретична та практична значущість усіх питань, які пов'язані з управлінням ризиком у процесі здійснення підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У 70-80-х роках минулого сторіччя у багатьох розвинутих країнах світу управління ризиком стає невід'ємним складником управління компанією загалом. Узагальнення світового досвіду управління ризиком знайшло своє вираження у створенні низки національних, галузевих та міжнародних стандартів. Науковий доробок із проблем управління ризиком є доволі значним та містить наукові праці вітчизняних та закордонних учених: В.В. Вітлінського [1], В.М. Гранатурова [2], О.Л. Устенка, І.Ю. Івченко [3], О.І. Ястремського, А.Д. Штефаніча [4], А.П. Альгіна, Г.Б. Клейнера, І.Т. Балабанова, С.М. Ілляшенко, Л.І. Донець [5], Г.В. Чернової, В.В. Глуценка, М.В. Хохлова [6], О.С. Шапкіна та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні умови конкурентного середовища, у якому функціонують суб'єкти господарювання, висувають значні вимоги до системи управління ризиками. Система ризик-менеджменту має генерувати нові

перспективні підходи до управління ризиками, враховувати при цьому галузеву специфіку конкретної організації. Це потребує серйозного наукового обґрунтування місця ризик-менеджменту в управлінській парадигмі, удосконалення механізму ризик-менеджменту та наповнення його актуальними ефективними методами. Нині досвід розвинених країн доводить, що на зміну окремим інструментам, які організації використовують із метою впливу на ризик, приходить системний погляд на ризик-менеджмент, метою якого є забезпечення максимально сприятливих умов функціонування суб'єкт господарювання. Важливим є той факт, що у науковій спільноті досить немає єдності щодо визначення сутності та місця ризик-менеджменту в загальній системі управління. Це ускладнює процес формування ефективної системи управління ризиками та потребує подальшого розвитку методології ризик-менеджменту.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження особливостей наявних підходів до організації ризик-менеджменту з урахуванням сучасних вимог до нього та методологічних рекомендацій стандартів з управління ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні підприємства та організації знаходяться на початку впровадження системи ризик-менеджменту у свою управлінську діяльність. Опитування українських суб'єктів господарювання свідчать про практичну відсутність системного ризик-менеджменту на більшості з них. У коло уваги менеджерів попадають лише окремі групи ризиків, зокрема виробничі та фінансові, а ризик-менеджмент має фрагментарний характер. Однією з причин цього негативного явища є відсутність у власників та менеджерів цілісної уяви про сутність системи ризик-менеджменту, зміст та послідовність етапів управління ризиками.

Вивчення поглядів сучасних вчених на сутність та зміст поняття «ризик-менеджмент» підтверджує тезу щодо відсутності його єдиного тлумачення.

У науковій літературі можна виділити декілька основних підходів до визначення сутності ризик-менеджменту. Наприклад, на думку С.М. Баранцевої, ризик-менеджмент необхідно розглядати з погляду процесного підходу, бо він об'єднує процеси, пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків і прийняттям рішення, що включає максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій [7, с. 165]. Як багатоступінчатий процес, який включає «розроблення загальної філософії управління ризиками на підприємстві, їх виявлення, аналіз, оцінку і має на меті зменшення та нейтралізацію негативних наслідків», визначають ризик-менеджмент В.В. Вітлінський та П.І. Велікованенко [1, с. 112].

Як синтетичну наукову дисципліну, яка вивчає вплив на різні сфери діяльності людини випадкових подій, що завдають фізичний і матеріальний збиток; як методологію, що має власний набір термінів, класифікацію, єдиний підхід до аналізу різних ризиків, розглядає ризик-менеджмент Н.В. Хохлов [6, с. 58]. Л.І. Донець підкреслює, що ризик-менеджмент є специфічною галуззю менеджменту, яка потребує знань предметної діяльності фірми, аналізу господарської діяльності підприємства, математичних методів оптимізації економічних завдань [5].

Значна кількість науковців у своїх дослідженнях підкреслюють комплексний, системний характер «ризик-менеджменту». Наприклад, Д.А. Штефаніч характеризує управління ризиком як «сукупність дій економічного, організаційного, технічного характеру, спрямованих на встановлення видів, факторів, джерел ризику, оцінку величини, розроблення і реалізацію заходів щодо зменшення його рівня та запобігання можливим негативним наслідкам» [4, с. 164]. Як сукупність методів, прийомів і заходів, що допомагають певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходів щодо уникнення або зниження негативних наслідків їх настання визначають ризик-менеджмент учені-економісти В.І. Грачов та Т.П. Коюда у роботі [8, с. 57], а Н.В. Коленда підкреслює, що саме за системної взаємодії ця сукупність дасть змогу реалізувати завдання, спрямовані на мінімізацію негативного впливу на результати діяльності під-

приємства і досягнення планових показників [9, с. 398].

Таким чином, вивчення підходів до сутності поняття доводить, що частина авторів трактують ризик-менеджмент як процес або сукупність процесів, тобто розділяють процесний підхід, інші акцентують увагу на тому, що ризик-менеджмент є системою (заходів; принципів, методів і форм тощо), тим самим розвиваючи системний погляд до управління ризиком. Відповідно в практиці управління ризиками суб'єктів господарювання сформувалися та реалізуються такі підходи до його організації: фрагментарний (або спеціалізований) ризик-менеджмент, комплексний (системний) ризик-менеджмент та інтегрований ризик-менеджмент.

За свідченням фахівців [8; 10], у 80-90 роках ХХ сторіччя ризик-менеджмент навіть у провідних компаніях у світі мав фрагментарний, вузькоспеціалізований характер. На жаль, всупереч змінам, які зараз відбуваються у системах управління ризиком у розвинених країнах, ризик-менеджмент у багатьох українських організаціях досі залишається фрагментарним, специфічним видом діяльності, здійснюється епізодично та стосується переважно окремих сфер діяльності. Так, управління різними видами ризиків, зокрема екологічними, фінансовими, виробничими, здійснюється незалежно один від одного та розосереджується по різних підрозділах організації. Часто це приводить до суперечності між ризик-менеджментом та цілями організації загалом, неможливості оцінити сукупний ефект від управління окремими видами ризиків, а сам ризик-менеджмент розглядається власниками як джерело виникнення додаткових витрат. Результатом є низька координація управлінських дій (або навіть її повна відсутність), проблеми з ідентифікацією, а головне, з реагуванням на нові для суб'єкта господарювання ризики.

На початку ХХІ століття у світовій практиці відбувся перехід до нової концепції ризик-менеджменту, яка передбачає комплексний підхід до оцінки та управління всіма видами ризиків організації на основі системного підходу (EWRM – enterprise-wide risk management). Відповідно до нього управління ризиками є зоною відповідальності не тільки фахівців у функціональних підсистемах, а й спеціального створеного спеціалізованого підрозділу. Таким чином, функція управління ризиком охоплює всі напрями діяльності, але залишається підпорядкованою загальним організаційним цілям та централізова-

ному управлінню. Ризик-менеджмент набуває стратегічного характеру, здійснюється безперервно, під час його реалізації оцінюється сукупний вплив факторів ризику, до нього активно залучаються топ-менеджери. Впровадженню комплексного ризик-менеджменту сприяє використання низки професійних та міжнародних стандартів, зокрема FERMA, COSO ERM, ISO 31000 [11, с. 70]. Незважаючи на явно прогресивний характер комплексного ризик-менеджменту, зауважимо, що управління ризиком за такої організації залишається лише однією зі сфер управлінської діяльності, по суті досить автономною, і належить до розряду другорядних процесів, які тільки доповнюють базові підсистеми управління. Крім того, відсутність у невеликих компаніях спеціалізованого підрозділу з управління ризиками часто приводить до «втрати» відповідної функції та унеможлиблює реальний вплив на фактори, що породжують ризик. Ці недоліки, а також зростаюча невизначеність зовнішнього макро- та мікрооточення приводять до з'ясування того факту, що ризик-менеджмент має стати центральним складником системи управління суб'єктом господарювання, тобто інтегруватися у цю систему. Таким чином, для сучасних організацій зростає актуальність розроблення та впровадження інтегрованої системи ризик-менеджменту (integrated risk management – IRM), яка передбачає управління ризиком у всіх сферах діяльності, на всіх ієрархічних рівнях, у всіх бізнес-процесах та у всіх центрах відповідальності [10; 12].

Концепція IRM заснована на ідеології спільної зацікавленості всіх елементів складної системи, якою є будь-яка сучасна організація, в доцільному об'єднанні організаційних, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів. Потреба в такому об'єднанні визначається цілями передбачення, виявлення та оцінки всієї динамічної сукупності ризиків і оптимального управління нею [13, с. 150].

Інтеграція ризик-менеджменту у процес управління суб'єктом господарювання має розглядатися як безперервний циклічний процес прийняття та реалізації управлінських рішень для досягнення стратегічних цілей у всіх їх функціональних підсистемах. Ризик-менеджмент органічно вбудовується в структуру управління як безпосередня частина цілісної системи управління, а не другорядний процес. При цьому об'єктом управління є не окремі ризики, а саме сукупність значущих для організації ризиків незалежно від їх значущості для окремих центрів відповідаль-

ності. Важливою особливістю IRM є те, що до нього залучаються всі центри відповідальності всередині організації з чітким розподілом функціональних обов'язків щодо управління ризиками. Основні функції управління ризиками (координація, контроль, консолідація та аналіз інформації, прогнозування та розроблення коригувальних впливів, консалтинг) при цьому покладаються на спеціально організовану службу ризик-менеджменту (або фахівця зі спеціальними компетенціями – для невеликих організацій).

Основні відмінності фрагментарного, комплексного та інтегрованого підходів до організації ризик-менеджменту наведено на рис. 1.

Ідея інтегрованого ризик-менеджменту лежить в основі одного з найбільш ґрунтовних нормативно-методичних документів у сфері управління ризиками – «Enterprise Risk Management – Integrated Framework», розробленого Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредвея (Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission – COSO, США). Перша редакція цього документу (COSO ERM) побачила світ у 2004 році.

Інтегрована модель управління ризиками на підприємстві встановлює взаємозв'язок між:

- цілями організації (стратегічними (strategic), операційними (operations) цілями, цілями підготовки звітності (reporting) та дотримання законодавства (compliance)),
- організаційною структурою компанії (рівні компанії (entity level), підрозділи (division), господарської одиниці (business unit), дочірні підприємства (subsidiary)),
- компонентами процесу управління ризиками (внутрішнім середовищем (internal environment), постановкою цілей (objective setting), виявленням подій як ризиків і можливостей (event identification), оцінкою ризиків (risk assessment), реагуванням на ризик (risk response), засобами контролю (control activities), звітністю та документообігом (information and communication), моніторингом системи управління ризиками та її вдосконалення (monitoring)).

Концептуальні основи управління ризиками COSO ERM: 2004 набули значного поширення і були прийняті багатьма компаніями як орієнтир для впровадження інтегрованого ризик-менеджменту. Розвиток культури управління ризиками, зміни в організаційній діяльності та зміни у зовнішньому та внутрішньому контексті знайшли своє відбиття у новій версії документу – COSO ERM: 2017 «Enterprise Risk Management – Integrating with Strategy and

Фрагментарний ризик-менеджмент	Комплексний ризик-менеджмент	Інтегрований ризик-менеджмент
Мета – мінімізація втрат за окремими операціями та в окремих підсистемах	Мета – мінімізація втрат та максимізація вартості компанії	Мета – зростання потенціалу досягнення цільових параметрів розвитку бізнесу
Ризик-менеджмент – джерело додаткових витрат	Ризик-менеджмент – необхідна функція управління	Ризик-менеджмент – джерело створення конкурентних переваг
Спеціалізований ризик-менеджмент: управління окремими видами ризиків	Розширений ризик-менеджмент: оцінка сукупного впливу факторів, що виступають джерелом ризику	Всеохоплюючий ризик-менеджмент: розглядають усі ризики і можливості організації
Не передбачає виділення функції управління ризиком	Ризик-менеджмент – автономна сфера загального управління	Ризик-менеджмент інтегрований в управлінські процеси та прийняття рішень
Кожен підрозділ самостійно управляє ризиками (відносно деяких своїх функцій)	Управління ризиками здійснюється як на рівні функціональних підрозділів (відносно своїх функцій), так і спеціалізованим відділом (фахівцем)	Всі управлінські та операційні процеси формалізовані з урахуванням ризику; управління ризиками координує вище керівництво
Ситуативний ризик-менеджмент: ризиками управляють, якщо менеджери вважають це потрібним	Постійний ризик-менеджмент: управління ризиками носить циклічний характер	Неперервний ризик-менеджмент: процес управління ризиками триває безупинно

Рис. 1. Основні відмінності концепцій фрагментарного, комплексного та інтегрованого ризик-менеджменту

Джерело: складено авторами

Performance». Вихідні постулати управління ризиком сформульовані авторами концепції на початку документу та акцентують увагу на проблематиці інтеграції ризик-менеджменту в загальну систему управління:

– Управління ризиками організації не є окремою управлінською функцією або певним елементом в організаційній структурі. Управ-

ління ризиком – це культура, компетенції персоналу та управлінські практики, які необхідно інтегрувати з процесом розроблення та реалізації стратегії організації з метою управління ризиками під час створення та збереження вартості.

– Управління ризиками організацій пов'язано не тільки зі внутрішнім контролем. Зауважимо,

що першим із нормативно-методичних документів, що стосуються ризик-менеджменту в управлінській діяльності, є стандарт «Внутрішній контроль – Інтегральна структура» («Internal Control – An Integrated Framework», ICIF) (редакції 1992, 2004, 2013 років), створений Комітетом спонсорських організацій Комісії Тредвея. Логічно, що система внутрішнього контролю розглядалась у цьому документі як центральний елемент процесу управління ризиками. Але внутрішній контроль та управління ризиками мають взаємно доповнювати, а не замінювати одне одного. Тоді як система внутрішнього контролю спрямована на досягнення операційних цілей, підготовку звітності та дотримання законодавства, процес управління ризиками додатково містить складник стратегічних цілей та три компоненти процесу, спрямовані на постановку завдань, ідентифікацію подій і реагування на ризик. Ризик-менеджмент також взаємопов'язаний зі стратегією, корпоративним управлінням, комунікацією зі стейкхолдерами й управлінням ефективністю діяльності.

– Управління ризиками організації не обмежується створенням реєстру ризиків та формулюванням контрольних списків або чек-листів, за якими ризик-менеджер має досліджувати середовище та організаційну діяльність. Ризик-менеджмент включає принципи, відповідно до яких можуть бути побудовані всі без винятку бізнес-процеси, і є системою моніторингу, навчання і поліпшення ефективності діяльності.

– Ризик-менеджмент може бути застосований для всіх організацій незалежно від їхнього розміру. Якщо раніше традиційно вважалося, що система ризик-менеджменту може ефективно діяти лише у великих корпораціях, де цими питаннями опікується відповідний підрозділ та фахівці з питань діагностики та оцінки ризику, то зміни у концепції COSO ERM спрямовані саме на адаптацію ризик-менеджменту до функціонування будь-якого бізнесу.

Актуальність IRM підтверджується також на рівні міжнародних стандартів управління ризиком. Серія міжнародних стандартів з ризик-менеджменту була прийнята у 2009 році та включала три основні документи: ISO Guide 73:2009 Risk management – Vocabulary, ISO/IEC 31000:2009 Risk management – Principles and guidelines, ISO/IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques [14]. Стандарт ISO 31000 було прийнято у якості національного більш ніж 50 національними органами зі стандартизації, охоплюючи

понад 70% населення світу. Він також прийнятий деякими організаціями ООН і національними урядовими організаціями як основа для розроблення власних ризик-орієнтованих стандартів і методик.

Посилення політичних та економічних ризик-чинників глобалізації привело до розуміння, що наявні практики ризик-менеджменту не є адекватними повною мірою під час боротьби з сьогоdnішніми загрозами, їх необхідно модернізувати. Саме на це спрямована нова редакція стандарту ISO 31000, розроблена у 2018 році, яка має допомогти регулювати фактори невизначеності функціонування суб'єктів господарювання. Україна відреагувала на появу нового стандарту введенням в дію з 1 січня 2019 року Державного стандарту ДСТУ ISO 31000:2018 «Менеджмент ризиків. Принципи та настанови».

Основні положення, які дають змогу розглядати ISO 31000: 2018 як основу для впровадження IRM в організації, зводяться до такого [14]:

– переглянуті принципи ризик-менеджменту, відповідність до яких, на думку розробників стандарту, забезпечує успішність інтеграції ризик-менеджменту у діяльність організації. Ефективний ризик-менеджмент має бути: структурованим та всеосяжним; адаптованим до зовнішнього та внутрішнього середовища організації; інклюзивним; динамічним; базуватися на найкращій (актуальній, зрозумілій) доступній інформації; враховувати людські та культурні чинники; постійно удосконалюватися на підставі навчання та отриманого досвіду;

– розробники зосередили увагу на значенні лідерських якостей топ-менеджерів, які мають забезпечувати інтеграцію ризик-менеджменту в управлінську парадигму організації. Це дасть змогу будь-якому суб'єкту господарювання, що здійснює управління ризиками, узгодити ризик-менеджмент зі своїми цілями, стратегією й організаційною культурою; встановити величину і тип ризиків, які можуть або не можуть бути прийняті, для забезпечення розроблення критеріїв ризику, за умови, що відповідна інформація доведена до відома зовнішніх та внутрішніх стейкхолдерів; переконувати їх у цінності ризик-менеджменту; стимулювати систематичний моніторинг ризиків; забезпечити відповідність структури ризик-менеджменту середовищу організації. Інтеграція ризик-менеджменту в організаційну діяльність полягає у тому, що управління ризиками здійснюється в кожному елементі

організаційної структури (має прописуватися у положенні про підрозділ), кожен співробітник компанії несе відповідальність за управління ризиками у межах своїх повноважень (має прописуватися у посадових інструкціях). Ризик-менеджмент має бути складовою частиною цілей компанії, корпоративного управління, лідерства та відповідальності, стратегії та операційної діяльності;

– упорядковано контент стандарту для забезпечення орієнтації на модель «відкритої системи» для суб'єктів господарювання, універсальності його положень для різних управлінських ситуацій та організацій будь-яких розмірів та галузевих особливостей. Тим самим на рівні міжнародного стандарту підтверджено можливість та доцільність впровадження ризик-менеджменту у діяльність суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дає змогу визначити інтегрований ризик-менеджмент як доцільне об'єднання ресурсів організації для ідентифікації та оцінки джерел невизначеності та управління сукупністю ризиків з метою зростання потенціалу досягнення цільових параметрів розвитку бізнесу та стратегічного захисту від негативних наслідків ризиків. Організація ризик-менеджменту на основі інтегрованого підходу підвищує конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, збільшує можливості створення та захисту вартості для зацікавлених сторін. Використання розглянутих нормативних документів як орієнтиру та настанови під час побудови власної системи ризик-менеджменту дасть змогу суб'єктам господарювання якісно покращити практики управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вітлінський В.В., Великоіваненко П.І. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія. Київ. КНЕУ, 2004. 480 с.
2. Гранатуров В.М., Шевчук О.Б. Ризики підприємницької діяльності: проблеми аналізу. Київ, 2000. 150 с.
3. Івченко І.Ю. Економічні ризики: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 304 с.
4. Управління підприємницьким ризиком / за заг. ред. Д.А. Штефаніча. Тернопіль, 1999. 224 с.
5. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 312 с.
6. Хохлов Н.В. Управление риском. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 239 с.
7. Баранцева С.М., Хлевицька Т.Б. Ризикологія: навчальний посібник. Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. 224 с.
8. Грачов В.І., Коюда Т.П. Класифікація ризиків та управління ними. *Фінанси України*. 2002. № 10. С. 56–61.
9. Коленда Н.В. Поняття системи ризик-менеджменту підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Випуск 22. С. 398–401.
10. Вербіцька І.І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур. *Сталий розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал*. 2013. № 5 (22). С. 282–291.
11. Мостенська Т.Л., Скопенко Н.С. Ризик-менеджмент як інструмент управління господарським ризиком підприємства. *Вісник Запорізького Національного університету*. 2010. № 3 (7). С. 73–79.
12. Скриба Н.Н. Концепция управления риском как специфическое междисциплинарное учение. *Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал*. 2007. № 4. С. 149–152.
13. Дуднева Ю.Е. Проблеми та перспективи впровадження стандартів ризик-менеджменту в Україні. *Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства*. 2014. № 4 (1047). С. 67–74.
14. International Organization for Standardization URL: <https://www.iso.org> (дата звернення 03.01.2019).

REFERENCES:

1. Vitlinskyi V.V., Velykoivanenko P.I. (2004) Ryzkykolohiia v ekonomitsi ta pidpriemnytstvi [Risk in economics and entrepreneurship]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
2. Hranaturov V.M., Shevchuk O.B. (2000) Ryzkyk pidpriemnytskoi diialnosti: problemy analizu [Business risks: problems of analysis]. Kyiv. (in Ukrainian)
3. Ivchenko I.Yu. (2005) Ekonomichni ryzkyk [Economic risks]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. (in Ukrainian)
4. Shtefanycha D.A. (ed.) (1999) Upravlinnia pidpriemnytskym [Business risk management]. Ternopil. (in Ukrainian)
5. Donetsk L.I. (2006) Ekonomichni ryzkyk ta metody yikh vymiryuvannia [Economic risks and methods of their measurement]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. (in Ukrainian)

6. Khokhlov N.V. (1999) Upravlenie riskom [Risk management]. Moskva: YuNITI-DANA. (in Russian)
7. Barantseva S.M., Khlevytska T.B. (2011) Ryzkologhiia [Riskology]. Donetsk: DonNUET. (in Ukrainian)
8. Hrachov V.I., Koiuda T.P. (2002) Klasyfikatsiia ryzkyv ta upravlinnia nymy [Classification of risk and management]. *Finansy Ukrainy*, no. 10, pp. 56–61.
9. Kolenda N.V. (2018) Poniattia systemy ryzyk-menedzhmentu pidpriemstva [The concept of enterprise risk management system]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 22, pp. 398–401.
10. Verbitska I.I. (2013) Ryzyk-menedzhment yak suchasna systema upravlinnia ryzykamy pidpriemnytskykh struktur [Risk management as a modern risk management system of enterprise structures]. *Stalyi rozvytok ekonomiky. Mizhnarodnyi naukovo-vyrobnychiy zhurnal*, no 5 (22), pp. 282–291.
11. Mostenskaia T.L., Skopenko N.S. (2010) Ryzyk-menedzhment yak instrument upravlinnia hospodarskym ryzikom pidpriemstva [Risk management as an enterprise risk management tool]. *Visnyk Zaporizkoho Natsionalnoho universytetu*, no 3 (7), pp. 73–79.
12. Skriba N.N. (2007) Kontsepsiya upravleniya riskom kak spetsificheskoe mezhdistsiplinarnoe uchenie [Concept of management of risk as specific cross-disciplinary doctrine]. *Problemy sovremennoy ekonomiki: Evraziyskiy mezhdunarodnyy nauchno-analiticheskiy zhurnal*, no 4, pp. 149–152.
13. Dudnieva I.E. (2014) Problemy ta perspektyvy vprovadzhennia standartiv ryzyk-menedzhmentu v Ukraini [Problems and prospects of implementation of risk management standards in Ukraine]. *Visnyk Nats. tekhn. un-tu «KhPI»: zb. nauk. pr. Temat. vyp. : Aktualni problemy upravlinnia ta finansovo-hospodarskoi diialnosti pidpriemstva*, no. 4 (1047), pp. 67–74.
14. International Organization for Standardization. Available at: <https://www.iso.org> (accessed 03.01.2019).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-32>

УДК 339.13

Формування конкурентних переваг виробників ігристих вин

Закревська Людмила Миколаївна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і права
Національного університету харчових технологій

Zakrevska Lyudmila

National University of Food Technology

Стаття присвячена проблемам формування конкурентних переваг виробників ігристих вин. Обґрунтовано, що основними генераторами формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання виступають споживачі, які хочуть отримати товар вищої якості або/та за доступною ціною. Оцінювання конкурентних переваг можна здійснювати за низкою критеріїв, які доцільно поділити на зовнішні (визначаються ендегенними аспектами діяльності підприємства) і внутрішні (базуються на можливості створити необхідні цінності для споживачів). Доведено, що завдяки державному регулюванню оптово-відпускних і роздрібних цін на алкогольну продукцію проводити ефективну цінову політику для отримання конкурентних переваг у підприємств виноробної галузі можливості немає. Найціннішою конкурентною перевагою виробників ігристих вин за таких умов стає організація роботи з дистриб'юторами, які найкращим чином можуть позиціонувати продукцію товаровиробника. Визначено, що конкурентна перевага не є абстрактним поняттям і являє собою перевагу над конкурентами, яку можна виміряти економічними показниками. Економічну вигоду підприємство може отримати за умови розширення ємності ринку та присутності на ньому. З огляду на те, що реальний сектор економіки перебуває у фазі стагнації, постає потреба у розширенні зовнішніх ринків збуту. Визначено, що для нарощування обсягів реалізації і, відповідно, прибутку, які є індикаторами конкурентних переваг, необхідно обрати перспективний сегменту ринку. Їх можна умовно поділити на 3 види: підприємства, які займаються переробкою винограду на виноматеріалів із подальшим його експортом у сусідні країни; підприємства, які здійснюють розлив імпортного вина у пляшки для подальшої реалізації в Україні; підприємства, орієнтовані на місцевий ринок. Обґрунтовано, що для формування конкурентних переваг доцільно ретельно досліджувати потреби споживачів, сегментувати продукцію за рівнем життя населення.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні переваги, конкурентоспроможність, конкурентні можливості, конкурентні загрози.

Закревская Л.Н. ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИГРИСТЫХ ВИН

Статья посвящена проблемам формирования конкурентных преимуществ производителей игристых вин. Обосновано, что основными генераторами формирования конкурентных преимуществ субъектов хозяйствования выступают потребители, которые хотят получить товар высшего качества и/или по доступной цене. Оценку конкурентных преимуществ можно осуществлять по ряду критериев, которые целесообразно разделить на внешние (определяются эндогенными аспектами деятельности предприятия) и внутренние (основанные на возможности создать необходимые ценности для потребителей). Доказано, что благодаря государственному регулированию оптово-отпускных и розничных цен на алкогольную продукцию у предприятий винодельческой отрасли нет возможности проводить эффективную ценовую политику для получения конкурентных преимуществ. Ценным конкурентным преимуществом производителей игристых вин в таких условиях становится организация работы с дистрибьюторами, которые наилучшим образом могут позиционировать продукцию товаропроизводителя. Определено, что конкурентное преимущество не является абстрактным понятием и представляет собой преимущество над конкурентами, которое можно измерить экономическими показателями. Экономическую выгоду предприятие может получить в случае расширения емкости рынка и присутствия на нем. Учитывая, что реальный сектор экономики находится в фазе стагнации, возникает потребность в расширении внешних рынков сбыта. Определено, что для наращивания объемов реализации и, соответственно, прибыли, которые являются индикаторами конкурентных преимуществ, необходимо выбрать перспективный сегмент рынка. Их можно условно разделить на 3 вида: предприятия, которые занимаются переработкой винограда из виноматериалов с последующим его экспортом в соседние страны; предприятия, осуществляющие розлив импортного вина в бутылки для дальнейшей реализации в Украине; предприятия, ориентированные на местный рынок. Обосновано, что для формирования конкурентных преимуществ целесообразно тщательно исследовать потребности потребителей, сегментировать продукцию по уровню жизни населения.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, конкурентные возможности, конкурентные угрозы.

Zakrevska Lyudmila. FORMATION OF COMPETITIVE PERFORMANCE OF MANUFACTURERS OF HORSE WINES

The article is devoted to the problems of forming the competitive advantages of sparkling wine producers. The main generators of the formation of competitive advantages of business entities are consumers. They want to get higher quality goods and / or at an affordable price. The evaluation of competitive advantages can be carried out according to the criteria. It is expedient to divide them into external and internal ones. External competitive advantages are determined by the endogenous aspects of the enterprise's activity. Internal competitive advantages are based on the ability to create the necessary values for consumers. It is not possible to conduct an effective pricing policy in order to obtain competitive advantage from enterprises in the wine-growing sector through state regulation of wholesale and retail prices for alcoholic beverages. Domestic producers had to adapt to the current situation, to seek new approaches to competitive struggle for a potential consumer. The most valuable competitive advantage of manufacturers of sparkling wines is the organization of work with distributors. They can best position product producers. Competitive advantage is not an abstract concept and is an advantage over competitors. It can be measured by economic indicators. An enterprise can benefit from economic benefits if the market is expanding and presence on the market. The real sector of the economy is in a phase of stagnation. Therefore, there is a need to expand the external markets. To increase sales and profits, you need to choose a promising segment of the market. They can be divided into 3 types: enterprises engaged in the processing of grapes on wine materials, followed by export to neighboring countries; enterprises that carry out the bottling of imported wine into bottles for further realization in Ukraine; enterprises of the local market. For the formation of competitive advantages it is expedient to carefully investigate the needs of consumers, segment the products by the standard of living of the population. Enterprises in the wine industry through a rigorous brand struggle will gain competitive advantage through competent consumer-oriented policies.

Key words: competition, competitive advantages, competitiveness, competitive opportunities, competitive threats.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтенсивний розвиток конкурентного середовища, який став наслідком глобалізаційних і трансформаційних процесів, зумовив потребу у пошуку нових підходів до ведення конкурентної боротьби. Товаровиробники прагнуть якнайкраще використовувати конкурентні можливості, уникати конкурентних загроз і формувати сталі конкурентні переваги, які б у довгостроковій перспективі забезпечили стратегічний розвиток. Найбільш суттєвих змін у веденні конкурентної боротьби зазнали представники виноробної галузі. Державне регулювання цін, зниження купівельної спроможності населення і стрімка девальвація національної валюти ставлять перед підприємствами завдання повною мірою використовувати наявні конкурентні можливості і формувати нові конкурентні переваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем формування конкурентних переваг суб'єктів ринкових відносин займалися такі вчені, як Д. Лакер, І. Ансофф, Г. Ассель, К. Боумен, Ф. Вірсема, Д. Дей, Т. Левітт, М. Мескон, Г. Мінцберг, М. Портер, К. Прахалад, М. Треси, Г. Хзмел, Г. Л. Азоєв, Л.В. Гринів, Р.Л. Лупак, Л.О. Приходько, Є.О. Полтавська, А.В. Войчак, Р.В. Камишніков, Ю.Б. Іванов, Н.Г. Міценко, О.С. Смик та ін.

Проте результати їхніх розвідок потребують систематизації та деталізації, що і визначило вибір теми дослідження.

Метою статті є систематизація конкурентних переваг виробників ігристих вин та

обґрунтування потреби їх використання для забезпечення стійких конкурентних позицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єкти господарювання, вступаючи в конкурентну боротьбу, мають повною мірою використовувати наявні конкурентні переваги і формувати нові. Акумуляуючи цей стратегічний потенціал, підприємства можуть забезпечити сталий економічний розвиток. Таким чином, це дослідження є актуальним і своєчасним.

Згідно з науковими працями Г.Л. Азоєва та А.П. Челенкова [1, с. 48], конкурентні переваги можуть виникати в різних сферах діяльності підприємства – економічній, технічній та організаційній. У процесі господарської діяльності в цих сферах компанії створюють певні цінності для своїх клієнтів. Кінцева цінність виражається у вартісному вимірі, який споживач готовий заплатити за товар або послугу. Якщо ця сума перевищує сукупні витрати – підприємство рентабельне. Для діагностування наявності конкурентної переваги варто здійснювати порівняння факторів конкурентоспроможності досліджуваного господарюючого суб'єкта з найкращими (найбільш небезпечними, пріоритетними) конкурентами.

Проте основними генераторами формування конкурентних переваг виступають споживачі. Тому лише презентуючи покупцям товари (послуги) вищої якості або/та за доступною ціною, підприємства можуть отримати сталу конкурентну перевагу.

Таким чином, конкурентна перевага – тривала перевага над прямими конкурентами,

що досягається за рахунок пропонування споживачам товарів (послуг) вищої якості або/та за зниженою вартістю.

Оцінювання конкурентних переваг доцільно здійснювати за низкою критеріїв, які можна поділити на зовнішні і внутрішні. Внутрішні конкурентні переваги визначаються ендogenousними аспектами діяльності підприємства (система менеджменту, організація процесу виробництва, рівень витрат тощо). Зовнішні – базуються на можливості створити необхідні цінності для споживачів, які б найкращим чином задовольняли їхні потреби.

Незважаючи на те, що продукція виноробної галузі не належить до товарів першої необхідності, вона має неабияку цінність для споживача, оскільки містить необхідні для людини мікроорганізми. Проте зниження купівельної спроможності населення, що стало наслідком збройного конфлікту на сході України, коливання курсів валют привели до поступового переходу ігристого вина до категорії нечастих покупок, призначених лише для святкових подій. Деякі споживачі переглянули свої споживчі потреби і взагалі відмовилися від цього продукту.

Отже, основною конкурентною перевагою підприємств виноробної галузі має стати можливість реалізовувати продукцію за нижчими цінами, ніж конкуренти. Проте після прийняття Постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 30 жовтня 2008 року», яка набула чинності 2 жовтня 2018 року [2], оптово-відпускні і роздрібні ціни на алкогольну продукцію регулюються законодавством, вони не можуть бути нижчими за встановлені за умови сплати всіх податків і зборів та з урахуванням супутніх логістичних витрат.

Цей захід був спрямований на збереження якості алкогольної продукції на ринку та створення умов добросовісної конкуренції, проте привів до встановлення неконкурентних цін, за яких вартісні характеристики вітчизняної продукції наближаються до імпортованої. У результаті виникла низка проблем, пов'язаних з організацією роздрібною торгівлі.

Вітчизняним виробникам довелося адаптуватися до ситуації, що склалася, шукати нові підходи до ведення конкурентної боротьби за потенційного споживача. Якщо раніше конкурували компанії, то в сучасних умовах конкурують їхні бренди. Таким чином, підприємства, що спеціалізуються на виробництві ігристих вин, використовують власні майдан-

чики для інших проектів, у тому числі тих, що не мають стосунку до їхньої сфери діяльності.

Виробничі потужності підприємств виноробної галузі можуть повною мірою покрити потреби вітчизняного споживача. Маніпулювати ціною для отримання конкурентних переваг можливості немає. Залишається гарантувати якість продукції, що випускається, і використовувати сучасні маркетингові підходи до просування та збуту кінцевої продукції. Таким чином, найціннішою конкурентною перевагою виробників ігристих вин є організація роботи з дистриб'юторами, які найкращим чином можуть позиціонувати продукцію товаровиробника.

Посередницькі (збутові) компанії також зацікавлені постачати у продаж продукцію, яка вирізняється серед аналогів, тобто має конкурентні переваги. Однією з таких ознак є зовнішнє оформлення товару. З огляду на те, що в структурі імпорту ігристих вин на територію України 70,2% становлять італійські (рис. 1), вітчизняні виробники розширюють товарну лінійку, використовуючи «італійську» тематику (нові форми пляшок, італійські назви). Ця тенденція є цілком виправданою.

Як відомо, конкурентна перевага не є абстрактним поняттям і являє собою перевагу над конкурентами, яку можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, вища рентабельність, ринкова частка, обсяг продажу тощо). Економічну вигоду підприємство може отримати за умови розширення ємності ринку та присутності на ньому.

За даними Держстату [4] та за оцінкою компанії Pro-Consulting, потенційно максимальний обсяг реалізації ігристих вин на території України у січні-вересні 2017 року скоротився на 8,4%. З огляду на те, що реальний сектор економіки перебуває у фазі стагнації, встановлені регульовані оптово-відпускні і роздрібні ціни на продукцію виноробної галузі, ця тенденція продовжуватиметься.

Оскільки ємність внутрішнього ринку не дає вітчизняним виробникам ігристих вин можливості нарощувати обсяги реалізації, то постає потреба у розширенні зовнішніх ринків збуту. Продукція виноробної промисловості знайшла свого споживача за межами України. Незважаючи на стрімке падіння обсягів експорту ігристих вин, яке спостерігалось в 2014 році, виробники поступово нарощують свій експортний потенціал. Цьому сприяє й коливання курсу валют в Україні.

Істотно змінилась і географія експорту ігристих вин. Якщо в 2013 році в топ-3 спо-

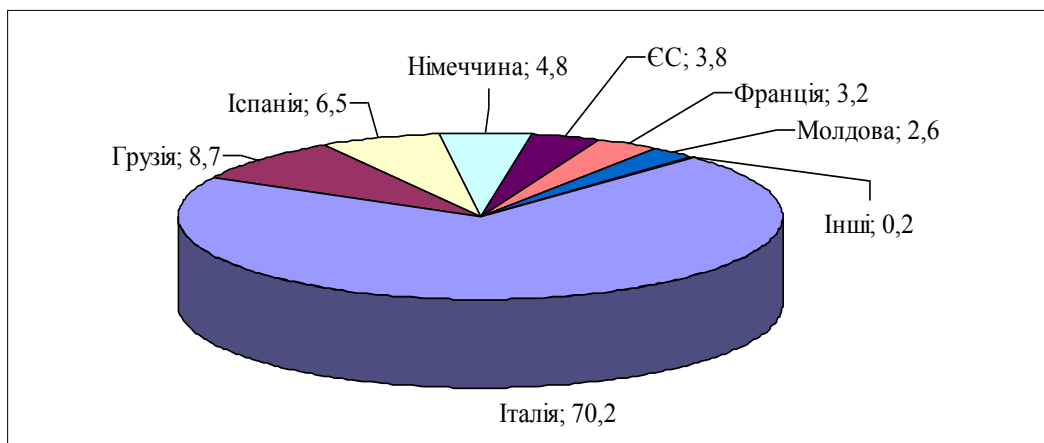


Рис. 1. Структура імпорту ігристих вин в натуральному вираженні у січні-жовтні 2017 року, %

Джерело: сформовано автором на основі [3]

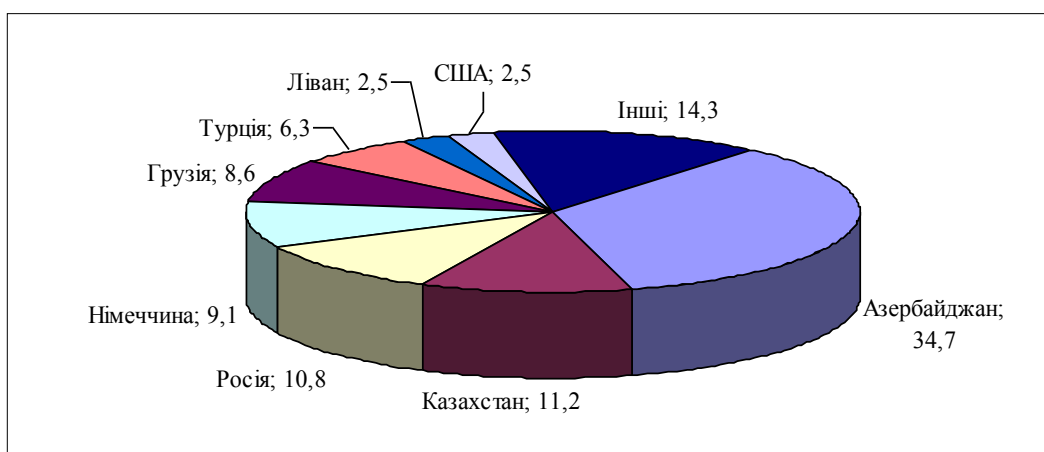


Рис. 2. Структура експорту ігристих вин в натуральному вираженні у січні-жовтні 2017 року, %

Джерело: сформовано автором на основі [3]

живачів української продукції входили Росія (53%), Німеччина (27,8%) і Грузія (4,5%), то в 2017 році в лідери вийшли Азербайджан та Німеччина (рис. 2).

Важливе значення для нарощування обсягів реалізації і, відповідно, прибутку, які є індикаторами конкурентних переваг, є вибір сегменту ринку, на який орієнтований виробник. Згідно з проведеними дослідженнями, їх можна умовно поділити на 3 види.

Перший сегмент формується з підприємств, які займаються переробкою винограду на виноматеріал із подальшим його експортом у сусідні країни (Грузія, Росія тощо).

До нього входять великі вітчизняні виробники через скорочення ємності внутрішнього ринку, такі як ПрАТ «Артемівськ Вайнері», ПрАТ «Одеський ЗШВ», ПрАТ «Одесавинп-

ром», НВП «Нива», ПАТ «КЗШВ «Столичний». Значна частка цього сегменту належить ПрАТ «Артемівськ Вайнері» (в січні-жовтні 2017 року – 57,9% експорту в грошовому вираженні) [5]. Через територіальне розташування та війну на сході України підприємство змушене було переорієнтуватися на зовнішній ринок.

Українська продукція в основному експортується до країн СНД. Проте перспективним для вітчизняним виноробів є розширення своєї присутності на європейському ринку, адже українські ігристі вина виготовляються за класичною технологією шампанських вин, за смаком нічим не поступаються французьким. Водночас нівелюється вплив валютних коливань на формування фінансових результатів.

Несприйняття європейськими споживачами вітчизняної продукції можливе через незнання її якості. Цінову конкурентну боротьбу українські виробники виграють. Тому для формування сталих конкурентних переваг на європейському ринку варто, по-перше, організувати стабільну безперебійну роботу з представниками роздрібною торгівлі європейських торговельних мереж, по-друге, пристосуватися до міжнародних правил сертифікації та торгівлі.

У цьому аспекті вітчизняним виробникам ігристих вин для завоювання сегменту ринку доведеться суттєво доопрацювати супровідну інформацію на етикетці, дещо змінити дизайн упаковки. Але найголовніше – врегулювати механізм оплати поставлених товарів.

Практичний досвід свідчить, що співпраця з торговельними мережами Європи передбачає відстрочку оплати за поставку товару, яка може сягати 60 днів. Тому необхідно шукати ті мережі, які готові розділити ризики валютних курсів та нереалізованих залишків з вітчизняними виробниками.

Другий сегмент ринку формується з підприємств, які здійснюють розлив імпортованого вина у пляшки для подальшої реалізації в Україні. Брендова зарубіжна продукція знайшла свого вітчизняного споживача, який готовий платити більше за ймовірну якість. Тому українські винороби переорієнтовуються на цей цільовий сегмент і забезпечують завантаження виробничих потужностей розливом імпортованої готової продукції. До речі, за такою схемою в Україну потрапляє недороге вино, вироблене в Чилі та Молдові.

Третій сегмент орієнтований на місцевий ринок. Він включає в себе виробництво переважно недорогих вин із дешевих виноматеріалів різної якості обробки. Незважаючи на переорієнтацію вітчизняних споживачів на недорогі сорти вин, обсяги їх випуску поступово скорочуються. У 2017 році виробництво ігристих вин в Україні зменшилося на 24% порівняно з попереднім роком [4]. Основними причинами такої ситуації є скорочення купівельної спроможності населення та зміни у смаках і потребах споживачів. Тому варто ретельніше проводити маркетингові дослідження у пошуках реальних конкурентних переваг для виробників ігристих вин.

Проаналізувавши структуру попиту на продукцію виноробної галузі, ми дійшли висновку, що українські покупці віддають перевагу солодким і напівсолодким ігристим. Збільшується обсяг споживання брюту [5]. Проте цей

сегмент ринку активно заповнюється імпортованою продукцією.

Узагальнити результати дослідження можна за допомогою SWOT-матриці для оцінювання конкурентних переваг вітчизняних виробників ігристих вин.

Отже, за результатами проведеного SWOT-аналізу можна стверджувати, що вітчизняні виробники ігристих вин мають велику кількість сильних сторін, які визначають формування конкурентних переваг (наявність налагоджених зв'язків із постачальниками сировини; відповідність продукції міжнародним стандартам тощо).

Встановлений зв'язок сильних та слабких сторін, можливостей і загроз визначив ті з них, які підприємства повинні реалізовувати (усувати) першочергово, а саме:

– можливості: географічне розширення ринків збуту та диверсифікація виробництва; реалізація нової маркетингової політики у напрямі розвитку інструментарію стимулювання збуту; активізація використання дослідницького потенціалу для розроблення власних інновацій; впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій; збільшення обсягів фінансових результатів завдяки вибору перспективного сегменту ринку;

– загрози: послаблення конкурентних позицій на ринку через низькі темпи технологічних змін і технічної модернізації виробництва; несвоєчасне реагування на зміни у смаках і потребах споживачів; запровадження державного регулювання оптово-відпускних і роздрібних цін на алкогольну продукцію.

Висновки і перспективи подальших наукових досліджень. Таким чином, з огляду на жорстку брендову боротьбу, яка має місце серед виробників ігристих вин, отримати конкурентні переваги підприємства зможуть передусім завдяки грамотній споживчо-орієнтованій політиці.

Для формування конкурентних переваг доцільно ретельно досліджувати потреби споживачів, сегментувати продукцію за рівнем життя населення. Популяризацію товарів можна здійснювати під час участі у заходах різного роду, починаючи з виставок, які організуються творчим контингентом населення, і закінчуючи корпоративами.

Перспективним подальшим науковим дослідженням нами визначено формування концепції сегментування та позиціонування продукції виноробної галузі, виходячи з рівня доходів населення та фінансових можливостей виробників.

Матриця SWOT для вітчизняних виробників ігристих вин

Поле СМ (SO)	Поле СЗ (ST)
<p>За рахунок широкого асортименту продукції, збалансованого бізнес-портфеля можна розширити ринки збуту.</p> <p>За рахунок використання досвіду роботи в галузі, налагоджених зв'язків у зовнішньому середовищі розробити систему ефективної конкурентної боротьби.</p> <p>Використання якісних характеристик товарів з метою зміни співвідношень провідних брендів.</p> <p>За рахунок наявного дослідницького потенціалу створити власні інновації для більш повного задоволення потреб наявних та нових груп споживачів.</p> <p>Запровадити технологічні зміни, енерго- та ресурсозберігаючі технології.</p> <p>За рахунок високої кваліфікації персоналу розробити і реалізувати ефективну маркетингову стратегію.</p> <p>Збільшення фінансових результатів завдяки вибору перспективного сегменту ринку.</p>	<p>За рахунок іміджу знизити тиск наявних та попередити появу нових конкурентів.</p> <p>За рахунок високої кваліфікації персоналу розробити ефективну систему збуту і розрахунків з покупцями.</p> <p>За рахунок функціонуючої системи контролю якості сировини і готової продукції, відповідності продукції міжнародним стандартам уникнути втрати ринків збуту.</p> <p>За рахунок налагоджених зв'язків з постачальниками не допустити зниження якості сировини, гарантувати своєчасність її поставки.</p> <p>За рахунок сприятливого фінансового стану підвищити темпи технологічних змін і технічної модернізації виробництва.</p>
Поле СЛМ (WO)	Поле СЛЗ (WT)
<p>За допомогою збільшення конкурентних переваг зменшити негативний вплив з боку ключових конкурентів.</p> <p>За рахунок автоматизації системи управління прискорити реалізацію власних інновацій і вдосконалити систему конкурентної боротьби.</p> <p>Освоїти нові види продукції з метою розширення ринків збуту.</p> <p>За рахунок впровадження нової маркетингової політики ефективно використовувати елементи стимулювання кінцевих споживачів та налагодити ефективну роботу з клієнтами.</p>	<p>Скорочення купівельної спроможності населення.</p> <p>Державне регулювання оптово-відпускних і роздрібних цін на алкогольну продукцію.</p> <p>Втрата конкурентних позицій на ринку через відсутність технологічних змін і модернізації виробництва.</p> <p>За рахунок неефективної рекламної діяльності є ризик несвоєчасного реагування на зміни у потребах і смаках споживачів, що призведе до втрати ринків збуту та унеможливить їх розширення.</p> <p>Зниження якості сировини призведе до погіршення якості продукції, втрати прихильників торгової марки, ринкової частки.</p>

ЛІТЕРАТУРА:

1. Азов Г. Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы. Москва : ОАО «Типография» НОВОСТИ», 2000. 255 с.
2. Про внесення змін у додаток до постанови Кабінету Міністрів України від 30.10.2008 р. № 957 : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.09.2018 р. № 748. *Офіційний вісник України*. 2018. № 76. С. 15.
3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби. URL: <http://sfs.gov.ua/> (дата звернення: 22.01.2019).
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.01.2019).
5. Чернявська І. Сп'янілі від кризи. *Бізнес*. 2017. № 51-52. URL: <https://business.ua/biznes/item/2116-spianili-vid-kryzy> (дата звернення: 23.01.2019).

REFERENCES:

1. Azoev G.L., Chelenkov A.P. (2000) *Konkurentnye preimushchestva firmy* [Competitive advantages of the company]. Moscow: JSC Printing House NEWS. (in Russian)
2. Pro vnesennja zmin u dodatok do postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30 zhovtnja 2008 r.: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 5 september 2018 r. № 748 (2018). *Ofitsijnyj visnyk Ukrainy* – Official Gazette of Ukraine, 76, art. 15.

3. *Oficijnyj sait Derzhavnoji fiskal'noji sluzhby* [The official site of the State of the Federal Service]. URL: <http://sfs.gov.ua/> (in Ukrainian)

4. *Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy* [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukrainian)

5. Chernjavs'ka I. (2017) *Sp'janili vid kryzy* [Injured from the crisis]. *Biznes – Business*. URL: <https://business.ua/biznes/item/2116-spianili-vid-kryzy> (in Ukrainian)

Методика забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту за рахунок управління якістю

Каличева Наталія Євгеніївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом

Українського державного університету залізничного транспорту

Kalicheva Natalia

Ukrainian State University of Railway Transport

Стаття присвячена питанням ефективного розвитку підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання. У дослідженні зазначено, що для забезпечення продуктивного розвитку та сталого положення на ринку транспортних послуг підприємства галузі повинні надавати транспортні послуги на високому рівні. Зазначено, що для підприємств залізничної галузі управління якістю є знаряддям забезпечення збільшення рівня конкурентоспроможності та зниження собівартості перевізного процесу. Досліджено, що визначення якості послуг є відносною категорією, тому й оцінка якості послуг має бути оптимальною, тим більше що оцінювати рівень якості послуг потрібно як з позиції виробника, так і з позиції споживача. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємствам залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання необхідно надавати споживачу можливість отримати більш якісний товар за ту саму ціну та, враховуючи наявні виробничі можливості, надавати транспортні послуги на найвищому рівні.

Ключові слова: якість, підприємства залізничного транспорту, конкурентоспроможність, управління, оцінка, ефективність, ринок, конкурентні переваги.

Каличева Н.Е. МЕТОДИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА ЗА СЧЕТ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Статья посвящена вопросам эффективного развития предприятий железнодорожного транспорта в современных условиях хозяйствования. В исследовании отмечено, что для обеспечения продуктивного развития и устойчивого положения на рынке транспортных услуг предприятия отрасли должны предоставлять транспортные услуги на высоком уровне. Отмечено, что для предприятий железнодорожной отрасли управление качеством является орудием обеспечения увеличения уровня конкурентоспособности и снижения себестоимости перевозочного процесса. Доказано, что определение качества услуг является относительной категорией, поэтому и оценка качества услуг должна быть оптимальной, тем более что оценивать уровень качества услуг необходимо как с позиции производителя, так и с позиции потребителя. Для обеспечения конкурентоспособности предприятиям железнодорожного транспорта в современных условиях хозяйствования необходимо предоставлять потребителю возможность получить более качественный товар за ту же цену и, учитывая имеющиеся производственные возможности, предоставлять транспортные услуги на самом высоком уровне.

Ключевые слова: качество, предприятия железнодорожного транспорта, конкурентоспособность, управление, оценка, эффективность, рынок, конкурентные преимущества.

Kalicheva Natalia. TECHNIQUE ENSURING COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF RAILWAY TRANSPORT DUE TO QUALITY MANAGEMENT

One of the directions for ensuring the competitiveness of railway companies is quality. Therefore, the key task of the company's management is to consolidate and coordinate the efforts of all structural subdivisions, production services, administrators, engineers and ordinary workers in order to ensure and increase the quality of manufactured products or services provided to meet all customer needs more competitive. For the rail industry, quality management is an instrument for ensuring increased competitiveness and reducing the cost of the transportation process. After all, reducing the cost of transportation is one of the important conditions for increasing the efficiency of transport work. Since the basis of railway companies' activity is the provision of transport services, in order to ensure their effective operation, it is necessary to establish an advanced methodological provision of quality management based on the interconnection of the main managerial processes, the needs of consumers, the existing opportunities of the industry, the influence of external environment and other factors. In general, the quality of transport services –

these are the conditions for the performance of transport work, in which the customer service receives maximum satisfaction of needs at the lowest cost of time. In terms of the consumer, the quality of the service is formed by processes and actions that are necessary for the accomplishment of the task. Therefore, the improvement of the quality of services should be long-term and continuous in order to maximally meet the requirements of customers, while adhering to economically justified costs to achieve the appropriate quality. In line with all of the above, the quality of service for railway companies is an integrated combination of such components as technical, functional and social quality, which forms the system of quality of transport services. In order to ensure the competitiveness of railway transport enterprises in modern conditions of management, it is necessary to provide the consumer with the opportunity to obtain a better quality product at the same price and, taking into account the existing production facilities, to provide transport services at the highest level. Implementation of this approach becomes possible due to the use of the method of quantitative assessment of the quality characteristics of the service, which has a direct impact on the cost, price and profit of the service and determines the comparison of the quantitative indicators of the actual state of quality to the project.

Key words: quality, railway transport enterprises, competitiveness, management, evaluation, efficiency, market, competitive advantages.

Постановка проблеми. Одним із напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничної галузі є якість. Тому ключовим завданням керівництва підприємства є спрямована діяльність з об'єднання та координації зусиль усіх структурних підрозділів, виробничих служб, адміністраторів, інженерів та звичайних робітників для забезпечення та зростання якості виготовленої продукції чи наданих послуг, для задоволення всіх потреб клієнтів краще за конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підходи до забезпечення ефективної діяльності підприємства розкрито в роботах В.Л. Диканя, І.А. Чекмасова, В. Євтушинського, Р. Шонбергнера, О.В. Диканя та [1–5], у яких зазначено, що основними правилами результативного та продуктивного функціонування підприємства є:

- задоволення запитів споживачів, що виступає головним підходом у забезпеченні успіху функціонування всіх підприємств;

- споживач має бути найголовнішим керівником, який визначає майбутні напрями діяльності організації;

- корисність виробу чи послуги для споживача має досягатися через підвищення якості, а не зниження ціни;

- під час виробничого процесу менш коштовним для підприємства є проведення змін у конструкції виробу, ніж залишення експлуатаційних неполадок без відповідної уваги.

З перерахованого вище можна дійти висновку, що управління якістю на підприємстві має бути спрямованим на забезпечення необхідної споживчої якості виробу чи послуги із мінімальними витратами, що можливе за рахунок взаємодії всіх управлінських процесів на підприємстві.

Формулювання цілей статті. Отже, метою статті є розроблення методики забезпечення

конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту з урахуванням підходів та методів оцінки якості послуг.

Виклад основного матеріалу. Для підприємств залізничної галузі управління якістю є знаряддям забезпечення збільшення рівня конкурентоспроможності та зниження собівартості перевізного процесу. Адже зниження собівартості транспортування є однією із важливих умов зростання ефективності транспортної роботи.

На собівартість перевезення має вплив значна кількість чинників, серед яких варто виділити:

- міжнародні, а саме розміри та структура транзиту;

- національні – обсяги, масштаби та структура перевезень за видами руху та сполучення, ступінь нерівномірності перевезень на протязі року та за напрямками, структура вантажообігу за видами вантажів, рівень цін на енергетичні та паливні ресурси, ціна рухомого складу, сировини, комплектуючих та ін.;

- галузеві – технічне озброєння залізниць, рівень використання основних фондів, зростання продуктивності праці, ступінь інформатизації, рівень автоматизації транспортних процесів, якість експлуатаційної роботи, рівень браку, об'єктивна кількість використання матеріалів, палива, електроенергії на одиницю продукції та ін.;

- природні – сезонні кліматичні умови, рельєф місцевості, вологість тощо.

Перераховані вище фактори мають вплив на всі елементи витрат у собівартості перевезення, що має прямий зв'язок із забезпеченням конкурентоспроможності підприємств галузі. Тож розглянемо більш детально можливість зниження затрат на перевізну роботу за всіма складниками.

Одним із основних чинників зниження собівартості є зростання розмірів перевезень, що дає змогу розподілити умовно-постійні витрати на значно більший обсяг транспортної роботи.

Вплив технічного озброєння залізничних колій на собівартість перевезення визначається методом розрахункових ставок. Зокрема, використання електричної тяги сприяє зниженню собівартості перевезень за рахунок того, що під час використання електричної енергії забезпечуються більш високі швидкості руху та більша вага потягів, ніж при тепловозній тязі, за однакової потужності локомотиву. Це приводить до економії витрат на утримання локомотивних бригад, на ремонт й амортизацію локомотивів і вагонів. Також в електровозів триваліші строки служби та норми пробігу між ремонтами, що приводить до зменшення рівня амортизаційних відрахувань та витрат на ремонт на одиницю перевізної роботи, зменшуються витрати на електроенергію порівняно із затратами на паливо. Але під час застосування електричної тяги потрібні додаткові витрати на тягові підстанції та контактну мережу. У підсумку середня вартість перевезень на електротязі нижча за теплотягу на 8–10% [6].

Використання двоколієних залізничних мереж замість одноколієних сприяє зниженню собівартості перевезень на одиницю перевізної роботи шляхом зниження затрат на утримання локомотивних бригад, ремонт та амортизацію рухомого складу, на паливо та електричну енергію за рахунок підвищення швидкості руху та скорочення кількості розгонів і гальмувань на двоколієних лініях.

Використання вагонів більшої вантажонапруженості (восьмивісних замість чотиривісних) сприяє формуванню потягів більшої ваги, що приводить до зниження питомого опору руху та до зменшення енергетичних видатків та затрат на формування потягів, вантажно-розвантажувальні роботи, утримання локомотивних бригад, ремонт та оновлення рухомого складу, що призводить до економії в межах 7–10%. [6]. Хоча застосування таких потягів пришвидшує зношення залізничної колії та руйнування штучних споруд.

Цифровізація перевізної роботи, особливо в сфері планування та організації діяльності підприємств залізничного транспорту, через збільшення ступеня достовірності управління, покращення організаційної діяльності й рівня застосування технічних засобів має значний вплив на визначення собівартості транспортування.

Досить ефективним способом зниження рівня собівартості перевезення є підвищення якості застосування основних фондів залізничного транспорту. Насамперед важливим для зниження собівартості є покращення якісних показників використання рухомого складу, а саме вага та швидкість руху потягів, динамічне навантаження на вагон, відсоток порожнього пробігу вагона, відсоток одиничного пробігу локомотива, простий, населеність на пасажирський вагон, склад пасажирського потягу в вагонах і т.д. І хоча натепер рівень зношення основних фондів залізничного транспорту є значним [7], Укрзалізниця досить повільно й неефективно займається оновленням рухомого складу [8].

Перераховані вище фактори мають безпосередній вплив на всі елементи витрат у собівартості перевезень, а такі чинники, як продуктивність праці, ефективне використання основних фондів, зміна норм затрат матеріальних та енергетичних ресурсів, впливають на зміну окремих елементів витрат у структурі собівартості [9]. Таким чином, на зменшення собівартості перевезень має прямий вплив якість ведення господарської роботи на підприємствах залізничного транспорту.

Оскільки основою діяльності підприємств залізничного транспорту є надання транспортних послуг, то й для забезпечення ефективної їхньої діяльності необхідно в стратегічному плані розвитку галузі закладати розгорнуте методичне забезпечення управління якістю на базі взаємозв'язку основних управлінських процесів, потреб споживачів, наявних можливостей галузі, впливу зовнішнього середовища та інших факторів (рис. 1).

Взагалі, якість транспортного обслуговування – це ті умови виконання транспортної роботи, за яких замовник послуги отримує максимальне задоволення потреб за найменших витрат часу.

З погляду споживача, якість послуги формується процесами та діями, які необхідні для виконання поставленого завдання. Тому підвищення якості послуг повинне бути довготерміновим та безперервним, щоб максимально задовольняти вимоги клієнтів із дотриманням економічно обґрунтованих витрат на досягнення відповідної якості.

Відповідно до всього зазначеного вище, якість послуги для підприємств залізничного транспорту є комплексним поєднанням таких складників, як технічна, функціональна та соціальна якість (рис. 2), що й формує систему якості транспортної послуги.

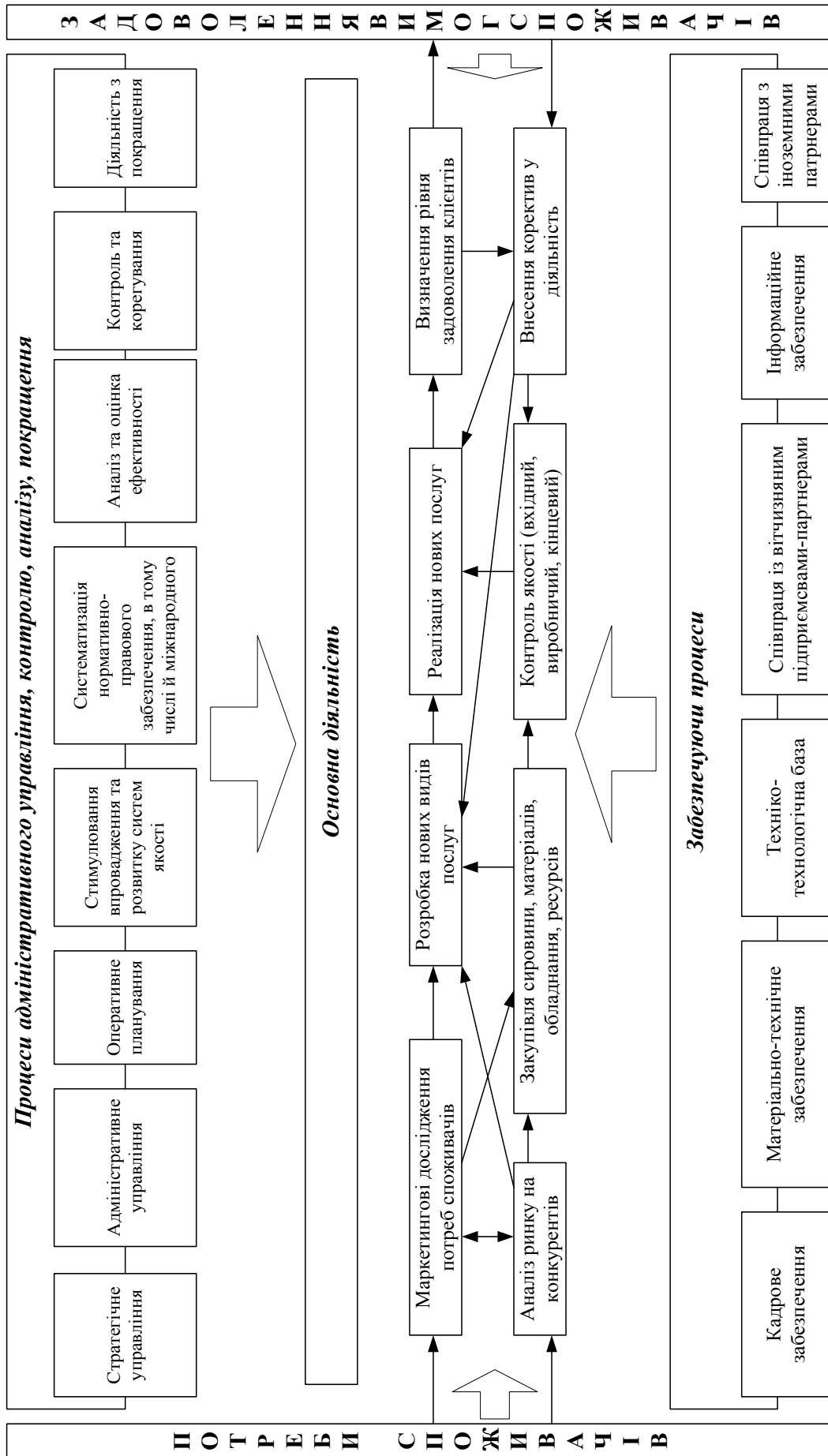


Рис. 1. Концептуальна схема забезпечення ефективного управління якістю на підприємствах залізничного транспорту

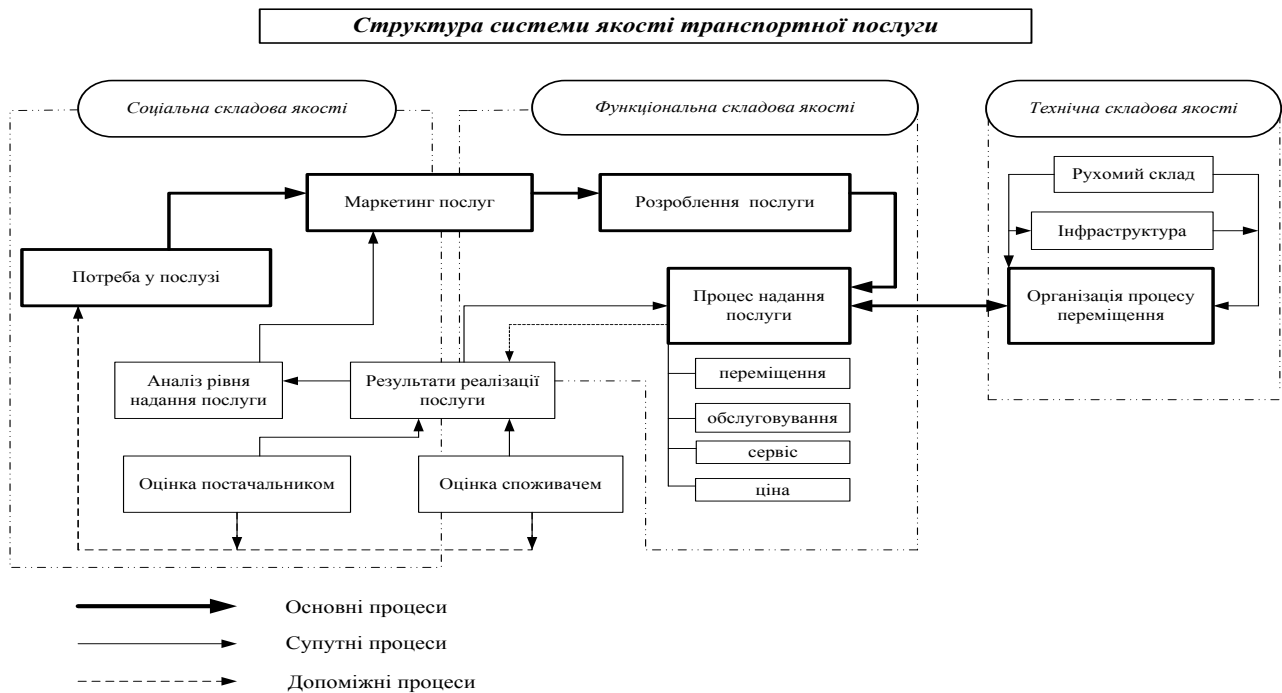


Рис. 2. Структура системи якості транспортної послуги

Також необхідно зазначити, що структура процесів системи якості повинна бути спрямована на належне управління всіма необхідними процесами, котрі формують якість перевізного процесу із гарантування забезпечення його відповідного рівня відповідно до міжнародних вимог і стандартів, що є досить актуальним для вітчизняного залізничного транспорту, одним із стратегічних напрямів якого є забезпечення конкурентоспроможності на світовому ринку послуг.

Особливу увагу потрібно приділяти заходам, спрямованим на виявлення та усунення можливих проблем під час обслуговування клієнтів як у пасажирському, так і у вантажному сполученні, а також оцінці якості послуг клієнтами. Тим більше що показники якості перевізних послуг визначаються за допомогою безпосереднього порівняння з іншими видами транспорту або з використанням експертних оцінок. Так, для оцінки якості послуги застосовують такі методи [12]:

- вимірювальні – здійснюються із застосуванням технічних вимірювальних приладів;
- реєстраційні, що ґрунтуються на обліку подій, котрі характеризують ефективність послуги;
- розрахункові – реалізуються за рахунок використання математичних моделей;
- органолептичні, основою яких є точність сприйняття відповідно до кваліфікації, навичок та професійних знань оцінювача;

- соціальні, що базуються на збиранні та аналізі даних від клієнтів усіх категорій;
- експертні.

Звісно, всі перераховані вище методи є необхідними для визначення оцінки якості транспортної роботи на підприємствах залізничного транспорту, але, як показує практика, сучасний стан залізничного транспорту неспроможний забезпечити відповідний рівень надання транспортних послуг через відсутність коштів на швидкий розвиток галузі за всіма проблемними напрямками [13], тому необхідно звернути увагу на найбільш перспективні напрями розвитку і, застосовуючи методологічний підхід, сформувавши дієву методіку забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту на базі управління якістю, котра базується на кількісній оцінці якісних характеристик послуг.

Отже, для визначення рівня конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту за рахунок ефективності підвищення рівня якісних характеристик виробу чи послуги пропонуємо застосувати методіку кількісної оцінки якісних характеристик виробу чи послуги, яка реалізовується в такій послідовності:

- перший етап – здійснюється кількісна оцінка часткових аналітичних коефіцієнтів якісних характеристик;
- другий етап – визначення факторів якісного впливу на статті витрат у собівартості виробу чи послуги;

– третій етап – розрахунок коефіцієнтів підсумкового, фактичного та проектного інтегрального показника якісних характеристик;

– четвертий етап – визначення економічного ефекту від підвищення проектного рівня якісних характеристик виробу чи послуги;

– п'ятий етап – розрахунок індексу конкурентоспроможності та визначення рівня конкурентоспроможності (якщо $I_k > 1$, то послуга чи виріб є конкурентоспроможними; якщо $I_k < 1$ – послуга або виріб неконкурентоспроможні; $I_k = 1$ – показники конкурентоспроможності послуги або виробу перебувають на рівні еталонного показника).

Оцінка рівня конкурентоспроможності здійснюється на основі індексу конкурентоспроможності (I_k) [14], який визначається як відношення показників конкурентоспроможності проектного варіанту (I_n) до фактичного аналога (I_ϕ):

$$I_k = \frac{I_n}{I_\phi}. \quad (1)$$

Для визначення фактичного чи проектного індексу по кожній групі показників розраховується параметричний індекс за таким виразом:

$$I_{pi} = \sum_{i=1}^n R_i \times S_i, \quad (2)$$

де R_i – питома вага відповідного показника, що визначається за допомогою експертних методів;

S_i – значення конкретного показника;

n – кількість показників в кожній групі.

Оскільки процес надання транспортних послуг є досить тривалим і залежить не лише від ефективної роботи підприємств галузі, то й оцінка конкурентоспроможності транспортної послуги має здійснюватися з погляду технічного, організаційного та економічного підходів.

Отже, для забезпечення конкурентоспроможності підприємствам залізничного транспорту в сучасних умовах господарювання необхідно давати споживачу можливість отримати більш якісний товар за ту ж саму ціну та, враховуючи наявні виробничі можливості, надавати транспортні послуги на найвищому рівні. Реалізація такого підходу стає можливою за рахунок використання методики кількісної оцінки якісних характеристик послуги, що має прямий вплив на собівартість, ціну та прибуток послуги й визначає порівняння кількісних показників фактичного стану якості до проектного.

Необхідно відзначити, що оцінка якості транспортної послуги відбувається на базі

інформації, яку перевізні підприємства мають постійно отримувати від клієнтів та під час здійснення маркетингових досліджень ринку перевезень. Отримані дані опрацьовуються методом кореляції, формується загальний погляд на значущість і кількісні показники, які визначають якісні характеристики послуги.

Кількісна оцінка якісних характеристик виробу чи послуги ґрунтується на визначенні часткових аналітичних коефіцієнтів, котрі показують фактичне значення кожної конкретної характеристики та наявні резерви для її поліпшення. А інтегральний коефіцієнт, відповідно, буде виступати у вигляді співвідношення часткових індексів аналітичних коефіцієнтів, котрі відображають технічні та економічні параметри виробу чи послуги.

На вибір часткових аналітичних коефіцієнтів мають вплив такі підходи:

– порівнянність та співвимірність;

– нероздільне структурне визначення кожного коефіцієнта;

– оцінка кінцевих, а не проміжних результатів;

– цілісне відображення в одному значенні коефіцієнта всіх організаційно-технічних рішень для досягнення поставленої мети.

Найбільш оптимально ці підходи відображаються у врахуванні часткових та підсумкових показників якісних характеристик виробу чи послуги, що має безпосередній зв'язок із рівнем організації будь-якої системи. Якщо прийняти рівень ефективного розвитку підприємства рівним 1, то рівень її дезорганізації можна виразити таким чином:

$$R = 1 - \frac{P_\phi}{P_{\max}}, \quad (3)$$

де R – рівень організованості системи;

P_ϕ – фактичний рівень дезорганізованості цієї системи;

P_{\max} – максимально можливий рівень дезорганізованості в цій системі.

За максимального рівня дезорганізації ($P_\phi = P_{\max}$) система стає недездатною, через що рівень її організації стає нульовим ($R = 0$). А усунення всіх організаційних недоліків у системі наближає рівень її фактичної дезорганізації до 0 ($P_\phi = 0$), що приводить до підвищення організаційного рівня до 1 ($R_1 \rightarrow 1$). Звідси можна дійти висновку, що:

$$0 \leq R_1 \leq 1 \quad (4)$$

Відповідно до всього зазначеного вище методика забезпечення якісних характеристик послуг підприємств залізничного транспорту дасть змогу оцінювати їх фактичний

(R_ϕ) та проектний (R_π) рівні, визначити темпи росту (t_R) та приросту (ΔR):

$$t_R = \frac{R_\pi}{R_\phi} \quad (5)$$

$$\Delta R = R_\pi - R_\phi. \quad (6)$$

Основною методологічною передумовою визначення підсумкового показника конкурентоспроможності є те, що значення кожного конкретного аналітичного коефіцієнта (R_1) в загальній системі їх взаємодії є майже однаковим. Тобто всі перераховані вище якісні властивості транспортної продукції мають рівноцінне значення для ефективного функціонування підприємств залізничного транспорту, а виключення будь-якого з них приводить до зниження загального показника дієвості та результативності всієї системи господарювання.

Відповідно до цього, доцільним є визначення інтегрального показника рівня якісних властивостей виробу чи послуги, що має безпосередній вплив на витрати на виробництво або здійснення, як середньгеометричного значення часткових показників, за таким виразом:

$$R_{\text{зар}} = \sqrt[n]{R_1 \times R_2 \times R_3 \times \dots \times R_n} \quad (7)$$

За цією формулою розраховується кількісний показник існуючого рівня якості, що характеризує рівень наявності цієї характеристики у виробі або послугі і дає можливість встановити резерви для покращення досліджуваних якісних характеристик в новому виробі чи під час формування нового сервісу, послуги.

Економічний ефект від проекту визначається за допомогою функції:

$$\Delta E = \phi(\Delta R). \quad (8)$$

Наведена функціональна залежність встановлюється на базі аналізу та оцінки ефективності впливу підвищення якісних характеристик виробу чи послуги на відповідні види витрат у собівартості, ціну, прибуток та рентабельність.

Ця оцінка показників ефективності якості послуг чи виробу ґрунтується на чіткій пропорційній взаємозалежності між досягнутими значеннями рівня якості (R_ϕ) та прогресивними, проектними можливостями їх підвищення (R_π).

Також оцінка якості транспортних послуг є необхідною умовою для формулювання перспективних напрямів співпраці всіх підприємств залізничного транспорту, що можна виразити як співвідношення показників рівня якості транспортного обслуговування та рівня взаємодії підприємств транспорту (рис. 3).

Адже необхідно чітко розуміти, що підприємствам залізничного транспорту вкрай важко

надавати транспорті послуги на високому рівні без спільного узгодження організаційних дій. Необхідно, щоб усі підприємства, які залучені до процесу надання тієї чи іншої транспортної послуги, були спроможними задовольнити вимоги споживачів на найвищому рівні.

Таким чином, для забезпечення ефективної співпраці підприємств галузі необхідно спрямовувати зусилля на координацію їхньої діяльності в межах забезпечення високої якості транспортної роботи для збереження наявних конкурентних переваг на ринку транспортних послуг та реалізації нових.

Важливим показником у цій методиці є достовірність отриманих розрахунків. Адже одержання кількісної оцінки якісних характеристик властивостей виробу чи послуги є досить складним процесом кількісно-якісного аналізу рівня організації виробництва та управління, маркетинговою діяльністю підприємства. Таким чином, для визначення кількісної оцінки якісних характеристик рівня послуг на підприємствах залізничного транспорту потрібно використовувати власні дослідження для збирання потрібних даних.

До основних критеріїв, за допомогою котрих клієнти оцінюють якість послуги, відносять [12]:

- надійність, що виражається в дотриманні термінів виконання послуги;
- доброзичливість, що базується на готовності працівників надати послугу та допомогу споживачу в будь-який момент;
- безпеку, що є особливо актуальним для перевізного процесу;
- взаєморозуміння, що ґрунтується на можливості простого контакту з персоналом, котрий виконує обслуговування;
- очевидність, що виражається через фізичні підходи в процесі надання послуги.

Оскільки оцінку якості транспортного обслуговування, потрібно втілювати не лише з погляду ключових клієнтів, а й з урахуванням потреб самих транспортних підприємств, для оцінки якості роботи підприємств залізничного транспорту з погляду клієнта необхідно збирати такі інформативні дані, як:

- швидкість обслуговування всіма транспортними підприємствами в логістичному ланцюгу;
- рівень задоволеності обслуговуванням;
- показники ділової активності основних клієнтів, що є більш характерним для вантажних перевезень.

Транспортним підприємствам для оцінки якості послуг потрібно знати такі показники:

	<i>Високий рівень взаємодії</i>	<i>Прийнятний рівень взаємодії</i>	<i>Зниження рівня взаємодії</i>
<i>Високий рівень якості</i>	Найкраще задоволення потреб клієнтів в межах зростання ефективності узгодженості роботи	Якість послуг на високому рівні, хоча ефект від узгодження є досить не виразним. Він носить більш довготривалий характер і може проявитися в майбутньому	Позитивні значення від підвищення рівня якості можуть негативно відобразитися на співпраці через відсутність подальших перспективних напрямів розвитку
<i>Прийнятний рівень якості</i>	Є певні проблеми, котрі знижують загальне враження про високу якість	Рівень якості є оптимальним, але є резерви для досягнення його кращого значення	Рівень якості є прийнятним, але ситуація може погіршитися через відсутність співпраці
<i>Зниження якості</i>	Якість транспортних послуг є низькою, не зважаючи на проведення різнопланової організаційної роботи із взаємодії. Тобто всі наявні проблеми не були усунуті на практиці		Взаємодія призвела до погіршення рівня якості. Необхідно негайно переглядати умови роботи та вносити суттєві зміни

Рис. 3. Рівень відношення комплексних показників взаємодії транспортних підприємств для задоволення високого рівня транспортного обслуговування

- рівень дохідності та прибутковості підприємства;
- ринкові дані, а саме: рейтинг перевізника, частка на ринку, наявність власної транспортної бази тощо;
- ритмічність діяльності в межах співпраці зі споживачами.

Потрібно зазначити, що забезпечення всіх перерахованих вище показників є вигідним як для споживача, так і для підприємств залізничного транспорту, котрі надають послуги з перевезення.

Під час проведення маркетингових досліджень з метою оцінки якості послуг для забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту важливе значення має правильне формування якісних характеристик послуги, які визначають її споживчі властивості, для внесення їх до анкети чи опитувального листа.

Основним завданням під час опитування є оцінка питомої ваги у відсотках кожної характеристики послуги в загальній системі їх відповідності заявленим або бажаним параметрам. Тому кожен споживач або експерт, якщо в його залученні є потреба, має присвоїти кожному критерію відповідну вагову характеристику, яка визначає ранг у відсотках та відносне значення якісної характеристики в умовних балах за 10-бальною шкалою, тим самим надаючи якісним характеристикам кількісне вираження, хоча й із суб'єктивною оцінкою експерта.

Звісно, що кількісна експертна оцінка якісних характеристик послуги, виражена в

балах чи у відсотках, є суб'єктивною, тому її результати не можна вважати неупередженими. Але якщо більшість клієнтів та експертів вказують на певну проблему в обслуговуванні чи параметр під час надання послуги та їхні оцінки є приблизно однаковими для цих показників, то необхідно звертати увагу саме на цю проблему й вирішувати її, щоб не знижувати якість. Тож обробку експертних даних, для визначення їх достовірності доцільніше всього здійснювати із використанням теорії загальної та математичної статистики, що дає змогу отримати точні результати для реалізації їх у практичній діяльності.

Застосування цієї методики в оцінці якісних характеристик послуги необхідне для того, щоб виробники в своїй діяльності прагнули довести всі невідповідні часткові показники якості до найвищого рівня, тобто забезпечити якісні характеристики на 100% за всіма критеріями.

У практичному сенсі цю методику можна використовувати для формування «ідеальних» потреб споживача, під час розроблення нових послуг і альтернативних проектів та для оцінки роботи конкурентів. Адже бажання до завоювання нових конкурентних позицій на транспортному ринку та утримання наявних вимагає від підприємств залізничного транспорту далекоглядності у формуванні стратегічних планів розвитку, тобто можливості надавати послуги краще за конкурентів, випереджати основних суперників у боротьбі за клієнта, постійно вдосконалювати пере-

візні послуги, надавати нові, передбачаючи потреби споживачів.

Також потрібно відзначити, що використання методики кількісної оцінки якісних характеристик є доцільним під час опитування значної кількості споживачів, і не лише наявних, а й перспективних, що дозволить більш широко визначити проблеми розвитку галузі. Таке значне опитування досить складно виконати через значні фінансові видатки, небажання респондентів відповідати, брак часу на дослідження та інші фактори, тому підприємства залізничного транспорту можуть залучити незначну кількість експертів, які є фахівцями в цій сфері, та основних клієнтів, котрі користуються цими послугами чи будуть це робити в майбутньому, для проведення оцінки якості. Хоча специфіка транспортних послуг така, що досить важко завчасно зробити висновки про рівень її якості, але можна визначити рівень її корисності для певної категорії споживачів.

Все одно в разі надання конкурентоспроможних послуг усі витрати на опитування та дослідження окупляться, що є значно кращим для підприємства, ніж надання непотрібних послуг та розроблення заходів на усунення недоопрацювань у процесі реалізації.

Отже, застосування запропонованої методики дозволяє також встановити залежність економічного ефекту від якісних характеристик нової послуги порівняно з уже наявними. Адже розроблення нових послуг чи внесення якісних змін у вже існуючі потребує підвищення рівня витрат, що для підприємств залізничного транспорту, які мають досить багато невирішених технічних та експлуатаційних проблем, може бути досить затратним. Тож під час визначення переліку якісних характеристик, які потрібно покращувати, необхідно звертати увагу й на рівень витрат, котрі підприємство має понести на реалізацію проекту.

Математично це можна виразити таким чином:

$$C_{\pi} = C_{\text{б}} \times R_{\text{заг}} \quad (9)$$

де C_{π} – проектна собівартість нового виробу чи послуги;

$C_{\text{б}}$ – базова собівартість;

$R_{\text{заг}}$ – інтегральний коефіцієнт, який враховує кількісну оцінку якісних характеристик виробу чи послуги.

Визначення інтегрального коефіцієнта здійснюється залежно від таких умов:

– якщо відома лише загальна величина базової вартості без розбивання за статтями витрат:

$$R_{\text{заг}} = \sqrt[n]{R_1 \times \dots \times R_n} \quad (10)$$

де R_1 – проектна величина параметричного показника, що відповідає покращеній, порівняно з базовою, 1-й якісній характеристиці виробу чи послуги;

n – кількість характеристик, що необхідна для покращення якості порівняно з базовим зразком;

– якщо відома не лише загальна величина витрат, а й витрати за окремими статтями у структурі витрат та їх питома вага:

$$R_{\text{заг}} = \sum_{i=1}^n R_{\text{заг}i} \times Y_i \quad (11)$$

де $R_{\text{заг}i}$ – інтегральний коефіцієнт підвищення витрат за відповідною статтею калькуляції собівартості;

Y_i – питома вага в собівартості відповідної (1-ї) статті.

У разі, коли витрати по базовому зразку невідомі, їх можна визначити, виходячи з ціни виробу чи послуги (C_{π}), виключаючи можливий рівень рентабельності:

$$C_{\pi} = \frac{C_{\pi}}{1 + K_{\text{рен}}} \times K_{\text{як}} \times K_{\text{здеш}} \quad (12)$$

де $K_{\text{рен}}$ – коефіцієнт, що враховує рівень рентабельності ціни чи послуги;

$K_{\text{як}}$ – коефіцієнт, що враховує підвищення рівня якісних характеристик, котрі можна виміряти кількісно;

$K_{\text{здеш}}$ – коефіцієнт відносного здешевлення від покращення якісних характеристик виробу чи послуги.

Висновки. Таким чином, якість має прямий вплив на формування собівартості виробу чи послуги. Адже чим менше витрат несуть підприємства залізничного транспорту в процесі здійснення перевізної роботи, тим більш конкурентоспроможними будуть вони на ринку. А враховуючи те, що транспортна послуга є комплексною та реалізується різними структурними підрозділами та підприємствами, практичне використання запропонованої методики буде сприяти оптимізації їхньої роботи, підвищенню компетентностей керівного складу та працівників, забезпечить формування корпоративної культури, підвищить ефективність та результативність роботи, а отже, й конкурентоспроможність підприємств залізничного транспорту за рахунок покращення якості транспортних послуг та зниження рівня витрат. Також підприємства галузі зможуть отримувати більші доходи, покращити загальні економічні показники, збільшити рівень продажів та частку на ринку, підвищити рівень задоволеності клієнтів та ін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дикань В.Л. Обеспечение конкурентоустойчивости предприятия: монографія. Харьков: «Основа», 1995. 160 с.
2. Чекмасова І.А., Шатіло Д.М. Управління якістю підприємства: розвиток та проблеми впровадження. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2013. № 7 (984). С. 167–173.
3. Євтушинський В., Махініч Г. Сучасний стан та проблеми забезпечення якості продукції на вітчизняних підприємствах. *Вісник Київського національного університету і Т. Шевченко: Економіка*. 2009. Вип.107–108. С. 59–63.
4. Шонбергер Р. Японские методы управления производством. М.: Экономика, 2006. 415 с.
5. Дикань О.В. Стратегічні орієнтири щодо удосконалення системи управління якістю на вітчизняних промислових підприємствах. *Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей*. 2015. № 52. С. 163–171.
6. Экономика железнодорожного транспорта: учеб. для вузов ж.-д. транспорта / Н.П. Терешина и др.; под ред. Н.П. Терёшиной, Б.М. Лapidуса, М.Ф. Трихункова. М.: УМЦ ЖДТ, 2006. 801 с.
7. Ейтутіс Г.Д. Теоретико-практичні основи реформування залізниць України: монографія. Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2009. 240 с
8. Поезд «Экспресс Киев-Борисполь» сломался на следующий день после первого рейса. URL: https://24tv.ua/ru/poezd_jekspress_kiev_borispol_slomalsja_na_sledujushhij_den_posle_pervogo_rejsa_n1073240
9. Каличева Н.Є., Вибойчекно Ю.С. Удосконалення управління витратами підприємств транспортної галузі в сучасних умовах. *Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей*. Харків: УкрДАЗТ, 2015. Вип. 52. С. 175–179.
10. Пономарьова Т.О., Супрягіна М.С. Якість послуг: якісні параметри оцінки. *Маркетинг у Росії і за кордоном*. 2005. № 1 (45). С. 47–49.
11. Проценко С. Оцінка задоволеності якістю послуги. URL: <http://www.archive-online.ru/read/salespro/437>
12. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 384 с.
13. Каличева Н.Є., Горохова В.А. Підходи до розробки та реалізації заходів щодо управління якістю на залізничному транспорті. *Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей*. Харків, УкрДУЗТ, 2018. № 63. С. 95–102.
14. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.

REFERENCES:

1. Dykanj V.L. Obespechenye konkurentoustojchivosty predprijatyja: monoghrafija. Kharjkov: «Osnova», 1995. 160 s.
2. Chekmasova I. A., Shatilo D.M. Upravlinnja jakistju pidprijemstva: rozvytok ta problemy vprovadzhennja. *Visnyk NTU «KhPI»*. 2013. # 7 (984). S. 167–173.
3. Jevtushynskij V., Makhinich Gh. Suchasnyj stan ta problemy zabezpečennja jakosti produkciji na vitczyznjanykh pidprijemstvakh. *Visnyk Kyjivskogho nacionaljnogho universytetu i.T. Shevchenko: Ekonomika*. 2009. Vyp.107–108. S. 59–63.
4. Shonbergher R. Japonskye metody upravlenija proyzvodstvom. M.: Ekonomyka, 2006. 415 s. ;
5. Dykanj O.V. Strategichni orijentyry shhodo udoskonalennja systemy upravlinnja jakistju na vitczyznjanykh promyslovykh pidprijemstvakh. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti: zbirnyk naukovopraktychnykh statej*. 2015. # 52. S. 163–171.
6. Ekonomyka zheleznodorozhnogho transporta: ucheb. dlja vuzov zh.-d. transporta / N.P. Tereshyna y dr.; pod red. N.P. Terëshynoj, B.M. Lapydusa, M.F. Trykhunkova. M.: UMC ZhDT, 2006. 801 s.
7. Ejtutis Gh.D. Teoretyko-praktychni osnovy reformuvannja zaliznycj Ukrajiny: monoghrafija. Nizhyn: TOV «Vydavnyctvo «Aspekt-Polighraf», 2009. 240 c
8. Poezd "Ekspress Kyev-Boryspolj" slomalsja na sledujushhyj denj posle pervogho rejsa. URL: https://24tv.ua/ru/poezd_jekspress_kiev_borispol_slomalsja_na_sledujushhij_den_posle_pervogo_rejsa_n1073240
9. Kalycheva N.Je., Vybojchekno Ju.S. Udoskonalennja upravlinnja vytratamy pidprijemstv transportnoji ghaluzi v suchasnykh umovakh. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti: zbirnyk naukovopraktychnykh statej*. Kharkiv: UkrDAZT, 2015. Vyp. 52. S. 175–179.
10. Ponomarjova T.O., Suprjaghina M.S. Jakistj poslugh: jakisni parametry ocinky. *Marketyngh u Rosiji i za kordonom*. 2005. # 1 (45). S. 47–49/
11. Procenko S. Ocinka zadovolenosti jakistju poslughy URL: <http://www.archive-online.ru/read/salespro/437>

12. Morghulecj O.B. Menedzhment u sferi poslugh: navch. posib. K.: Centr uchbovoji literatury, 2012. 384 s.

13. Kalycheva N.Je., Ghorokhova V.A. Pidkhody do rozrobky ta realizaciji zakhodiv shhodo upravlinnja yakistju na zaliznychnomu transporti. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti: zbirnyk naukovo-praktychnykh statej. Kharkiv, UkrDUZT, 2018. # 63. S. 95–102.

14. Dolzhanskyj I.Z., Zaghorna T.O. Konkurentospromozhnistj pidpryjemstva: navch. posib. K.: Centr navchaljnoji literatury, 2006. 384 s.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-34>

УДК 658.338

Формування організаційно-економічного механізму управління стратегічним розвитком підприємства

Коваленко Марина Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Полтавської державної аграрної академії

Вовк Ігор Миколайович

студент
Полтавської державної аграрної академії

Kovalenko Maryna, Vovk Ihor

Poltava State Agrarian Academy

У статті визначено поняття стратегії розвитку підприємства, види стратегій розвитку підприємства, обґрунтовані специфікою виробництва. Встановлено, що для ефективного розвитку підприємству необхідно розробляти таку стратегію, яка б гарантувала йому найбільш ефективне використання ресурсів та максимальну стійкість від внутрішніх та зовнішніх криз. Обґрунтовано, що механізм управління розвитком підприємства є найбільш активною частиною системи управління, що забезпечує можливість цілеспрямованого розвитку підприємства та є сукупністю елементів. Узагальнено головні принципи формування механізму управління стратегічним розвитком підприємства. Систематизовано методичні підходи до формування організаційно-економічного механізму стратегічного управління підприємством, що сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: розвиток, стратегія розвитку, стратегічне управління, механізм управління, ефективність.

Коваленко М.В., Вовк І.Н. ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определено понятие стратегии развития предприятия, виды стратегий развития предприятия, обоснованные спецификой производства. Установлено, что для эффективного развития предприятию необходимо разрабатывать такую стратегию, которая бы гарантировала ему наиболее эффективное использование ресурсов и максимальную устойчивость от внутренних и внешних кризисов. Обосновано, что механизм управления развитием предприятия является наиболее активной частью системы управления, которая обеспечивает возможность целенаправленного развития предприятия и является совокупностью элементов. Обобщены главные принципы формирования механизма управления стратегическим развитием предприятия. Систематизированы методические подходы к формированию организационно-экономического механизма стратегического управления предприятием, что способствует повышению эффективной деятельности предприятия в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: развитие, стратегия развития, стратегическое управление, механизм управления, эффективность.

Kovalenko Maryna, Vovk Ihor. FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MANAGEMENT BY STRATEGIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

In modern conditions of management, domestic enterprises need to pay a lot of attention to the problems of economic activity effective management to ensure survival in the long-term period. Thus, the need to formulate adequate development strategies is growing. They take into account the uncertainty of the external environment of the enterprise and allow minimizing the impact of unfavorable socio-economic conditions. The mechanism for managing the development of the enterprise is the most active part of the management system, which provides the opportunity for a purposeful development of the enterprise and represents a set of elements. Strategic development of the enterprise – planning of the enterprise activity in the future, taking into account the effect of the law of time. It focuses on obtaining long-term competitive advantages in the market through innovation, increasing the volume of business, restructuring enterprises or crisis management of their development, etc. Therefore, the process of strategic development of the enterprise is based on the adoption of a complex of managerial decisions regarding the details of activities in the overall direction of development and coordination of these processes. The methodology of forming an organizational and economic mechanism for strategic management of an enterprise must be carried out in stages and provides for a sequence of certain actions. This methodology of organizational and economic mecha-

nism of strategic development management will help increase the effective activity of the enterprise in the long-term perspective. Implementation of the strategic development management mechanism in the practice of enterprises is a topical issue, the solution of which is an important condition for the effectiveness of Ukrainian enterprises in the competitive struggle in the domestic and foreign markets.

Key words: development, development strategy, strategic management, management mechanism, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Управління підприємством в умовах невизначеності ринкового середовища необхідно спрямувати на його активну адаптацію до змін, а саме пошук шляхів використання потенційних можливостей ринку задля реалізації економічних інтересів підприємства. В сучасних умовах підприємство розвивається не автономно, а в тісному зв'язку із зовнішнім середовищем. На нього весь час впливають фактори, що визначають основні напрями його діяльності. Оптимальна сукупність всіх факторів та умов має забезпечити ефективне функціонування підприємства та принести максимальний прибуток. Таким чином, для ефективного розвитку підприємству необхідно розробляти таку стратегію, яка б гарантувала йому найбільш ефективне використання ресурсів та максимальну стійкість від внутрішніх та зовнішніх криз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку та особливостям управління стратегічним розвитком підприємства присвячені роботи О.В. Раєвневої, В.О. Василенка, В.С. Пономаренко, О.М. Тридіда, М.О. Кизима та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на чисельність праць із досліджуваної тематики, недостатньо вивченими залишаються питання обґрунтування стратегічних перспектив подальшого економічного розвитку сучасних підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в розгляді економічного розвитку підприємства як об'єкта управління з урахуванням стратегічних перспектив діяльності сучасного підприємства. Оптимальна стратегія забезпечує досягнення

цілей функціонування підприємства та сприяє його подальшому розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання вітчизняним підприємствам необхідно все більше уваги приділяти проблемам ефективного управління своєю економічною діяльністю для забезпечення виживання в довгостроковій перспективі. Таким чином, зростає потреба формування адекватних стратегій розвитку, що враховують невизначеність зовнішнього середовища функціонування підприємства та дають змогу максимально зменшити вплив несприятливих соціально-економічних чинників, мінімізувавши вірогідність несприятливого результату або навіть банкрутства підприємства [3, с. 54].

Діяльність підприємств може здійснюватися за умов зростання, стабільності та розвитку (рис. 1).

З іншого боку, розвиток буває або екзогенним, тобто несправжнім розвитком, обумовленим тільки ззовні, навколишнім світом, або ендогенним, тобто дійсним розвитком, джерело якого знаходиться всередині того, що розвивається.

Крім того, М.В. Грачова серед можливих напрямів розвитку підприємств виділяє екстенсивний (сировинний), інтенсивний (інвестиційний) та інноваційний (комерційний) [5] (рис. 2).

Поняття економічного розвитку тісно пов'язане з поняттям економічного зростання та розглядається як його динамічна кількісна характеристика. Категорія економічного зростання є найважливішою характеристикою суспільного виробництва за будь-яких господарських систем. У загальному вигляді економічне зростання означає кількісну та якісну

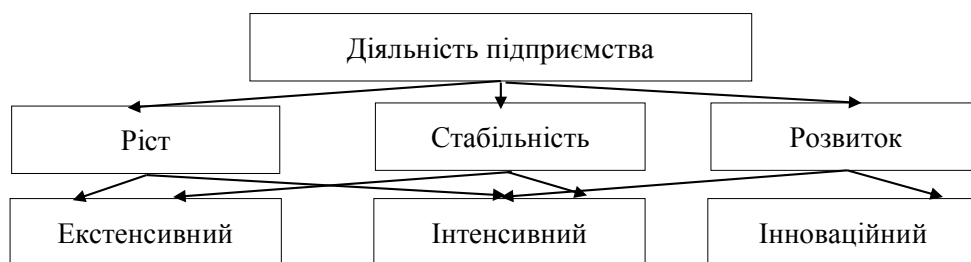


Рис. 1. Напрями здійснення діяльності підприємства [6]



Рис. 2. Сучасні напрями розвитку підприємства

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [5]



Рис. 3. Напрями сталого розвитку підприємства

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [6, с. 260]

зміну результатів виробництва та його чинників. Економічний розвиток у взаємозв'язку з іншими факторами сприяє сталому розвитку підприємства (рис. 3).

Характерними рисами або факторами сталого розвитку підприємства чи організації є фінансова стабільність та позитивна динаміка в прибутковості, дохідності; наявність замовників, клієнтів чи споживачів продукції або послуг, тобто джерела доходів підприємства; комфортність праці, компетентність, соціальна захищеність у забезпеченні персоналу,

тобто фактори, які створюють конкурентні переваги в результативності праці персоналу; позитивний вплив результатів діяльності на суспільну свідомість щодо охорони навколишнього середовища та споживання енергетичних ресурсів; позитивне оцінювання методів та етики діяльності підприємства суспільством, персоналом та партнерами в бізнесі [6, с. 260].

Механізм управління розвитком підприємства є найбільш активною частиною системи управління, що забезпечує можливість

цілеспрямованого розвитку підприємства та є сукупністю елементів [7, с. 100] (рис. 4).

Засоби управління включають інструменти й важелі, що відповідають орієнтирам, передбачуваним наслідкам, критеріям вибору та оцінювання, вимогам процесу розвитку підприємства з урахуванням певної стадії циклу його розвитку.

Організаційні та економічні методи управління є способами, прийомами й технологіями приведення в дію та використання засобів управління [7, с. 101].

Стратегічний розвиток підприємства – це планування діяльності підприємства на перспективу з урахуванням дії закону часу. Варто зазначити, що, відповідно до основних підсистем підприємства, а саме адміністративно-управлінської, виробничо-технічної, фінансової, маркетингової та соціальної, виділяють відповідні функціональні стратегії, що спрямовані на підтримку та реалізацію цілей, поставлених перед підприємством (рис. 5).

В системі функціональних стратегій підприємства першочерговим завданням є визначення маркетингової стратегії, яка може бути визначена як загальний план узгодження маркетингових цілей фірми та її можливостей, дослідження ринків та вимог споживачів, визначення на цій основі тих товарів, які мають найбільшу цінність для споживача й найкращі перспективи збуту [4].

Наступним кроком побудови стратегічних планів підприємства є побудова виробничої стратегії, що формується на базі маркетингової. Виробнича стратегія – це загальний план нарощування виробничих потужностей та матеріально-технічного забезпечення виробничого процесу відповідно до маркетингової стратегії підприємства.

Фінансова стратегія – це загальний план визначення фінансових результатів та фінансових потреб, а також альтернативного вибору джерел фінансування задля мінімізації вартості капіталу та максимізації прибутку. Особливе місце серед функціональних стратегій посідають організаційна й соціальна. Перша з них формується під впливом потреб менеджменту. Вона тісно пов'язується з маркетинговою, виробничою та фінансовою стратегіями, адаптується та впливає на них. Друга розробляється підприємством під впливом суспільства, його соціальних груп та інституцій. Вона також тісно взаємопов'язана з іншими функціональними стратегіями [1].

В практиці економічного управління виділяють чотири основних види стратегій розвитку



Рис. 4. Складові механізму управління розвитком підприємства

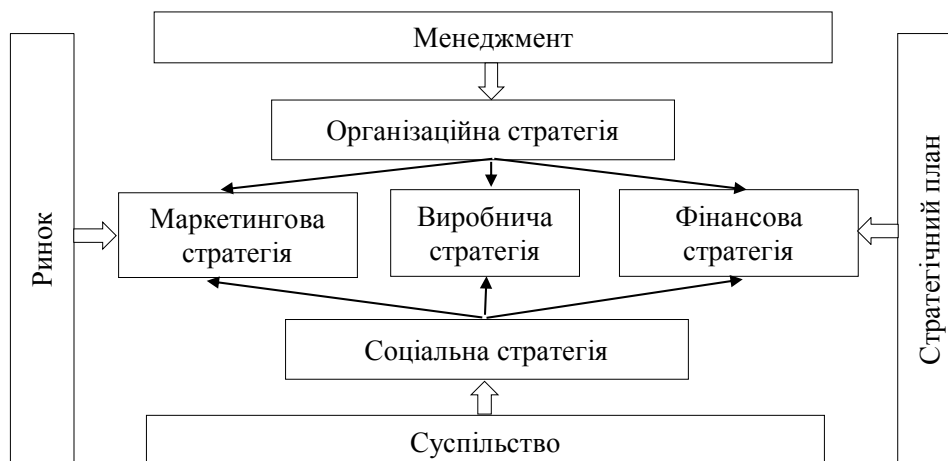


Рис. 5. Взаємозв'язок між основними функціональними стратегіями підприємства [4]

підприємства, кожний з яких повністю обґрунтований специфікою виробництва (рис. 6).

Для стратегії зростання характерне встановлення значного перевищення рівня розвитку над рівнем минулого періоду. Стратегія спрямована на підвищення обсягів реалізації, прибутку, капіталу, зниження витрат виробництва, підвищення оборотності обігового капіталу, підвищення фінансової стійкості підприємства.

Стратегія зростання є характерною для тих підприємств, бізнес яких лише починається або розвивається. Ця стратегія передбачає вибір цільових сегментів, посилене інвестування, науково-дослідні розробки та інновації. Для цієї стратегії можна виділити три основні різновиди (рис. 7).

Стратегію стабільності застосовують переважно тоді, коли топ-менеджмент загалом задоволений положенням підприємства на ринку. Для неї характерні збереження обсягів виробництва й збуту товарів, зниження витрат виробництва, підвищення оборотності обігового капіталу, підвищення фінансової стійкості, зростання прибутку й власного капіталу підприємства. Підприємства в цьому стані намагаються захищати свої позиції від конку-

рентів, знижувати витрати й ціни, шукати нові ринки збуту.

Стратегія стабільності пов'язана зі здійсненням вибіркового інвестування та утриманням балансу між витратами й доходами. Для цієї стратегії можна виділити три основні різновиди [8, с. 134] (рис. 8).

Стратегія виживання вибирається підприємствами вкрай рідко, переважно в кризових ситуаціях. Для неї характерні встановлення цілей, що нижчі за рівень, досягнутий у минулому періоді; нестійкий обсяг виробництва й збуту товарів; збереження досягнутого рівня витрат виробництва; коливання рівня оборотності обігового капіталу; нестійкий фінансовий стан.

Для стратегії банкрутства характерним є зниження в динаміці практично всіх показників виробничо-господарської діяльності [3, с. 57].

Найбільш економічно доцільним у сучасних умовах розвитку є застосування стратегії зростання, хоча більшість підприємств використовує стратегію виживання. Для кожної стратегії менеджмент підприємств розробляє відповідний комплекс дій з її реалізації.

Отже, управління стратегічним розвитком підприємства – це динамічний процес,

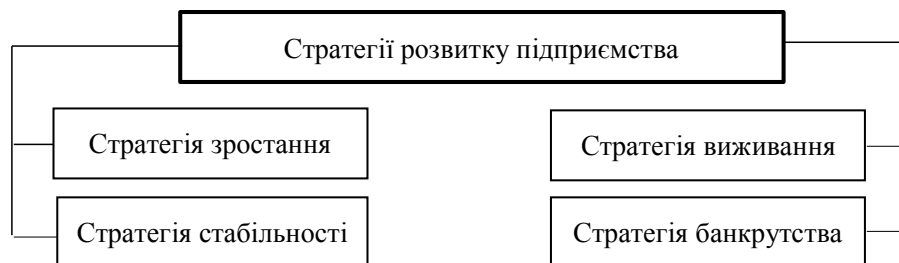


Рис. 6. Види стратегій розвитку підприємства

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [6, с. 260]

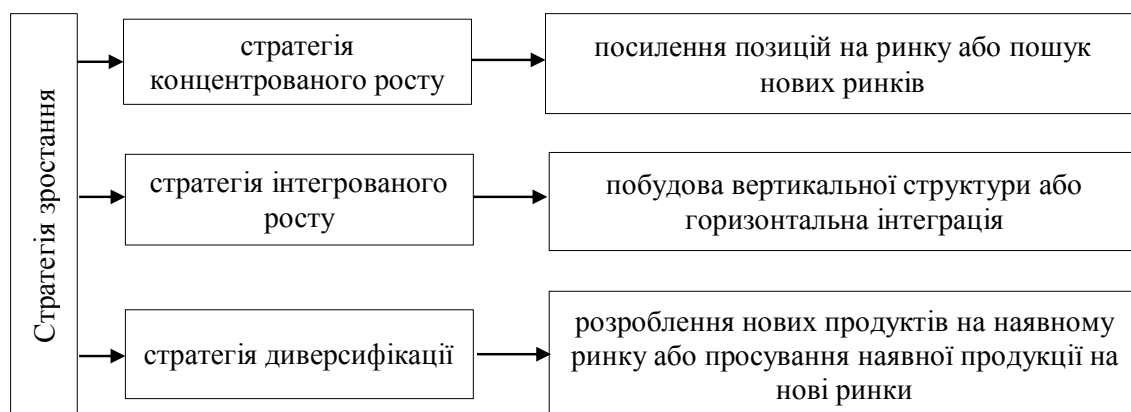


Рис. 7. Різновиди стратегії зростання

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [4]

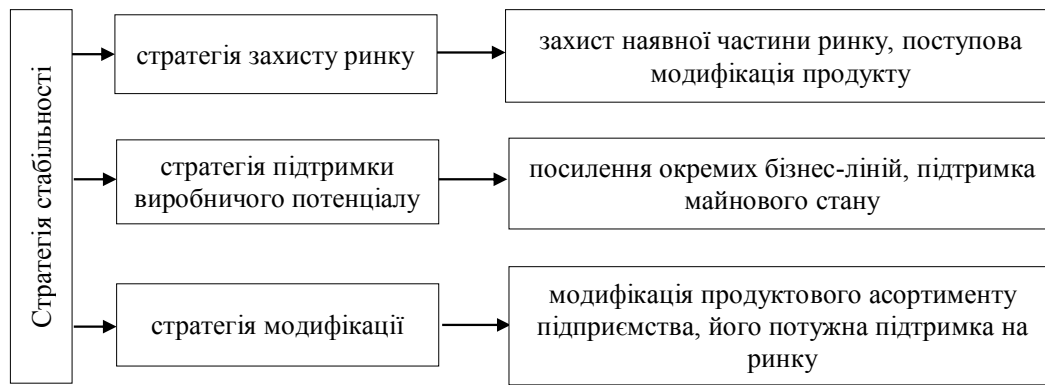


Рис. 8. Різновиди стратегії стабільності

Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [2]



Рис. 9. Принципи формування організаційно-економічного механізму стратегічного управління підприємством

Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [3, с. 56]

що базується на використанні потенціалу підприємства, орієнтується на отримання довгострокових конкурентних переваг на ринку за своєчасного коригування цілей функціонування (відповідно до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі) шляхом інноваційної спрямованості, зростання обсягів господарювання, реструктуризації підприємств або антикризового управління їхнім розвитком тощо, тому процес стратегічного розвитку підприємства ґрунтується на прийнятті комплексу управлінських рішень стосовно деталізації заходів у складі загального напрямку розвитку та координації цих процесів. Вибір та формування стратегії дають змогу підприємству визначити напрями та способи руху до цілей [3, с. 54].

Для формування організаційно-економічного механізму управління підприємством використовують такі принципи (рис. 9).

Такі принципи дають змогу визначити місце організаційно-економічного механізму серед інших механізмів, його особисті функції, а також чітко сформулювати його взаємодію в єдиній ієрархії всіх механізмів функціонування підприємства [3, с. 56].

Методика формування організаційно-економічного механізму стратегічного управління підприємством повинна виконуватись поетапно та передбачати послідовність таких дій (рис. 10).

Розглянута методика формування організаційно-економічного механізму стратегічного управління розвитком сприятиме підвищенню ефективної діяльності підприємства в довгостроковій перспективі.



Рис. 10. Етапи формування організаційно-економічного механізму стратегічного управління підприємством

Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [3, с. 57]

Висновки з цього дослідження. Отже, на сучасному етапі становлення української економіки основну увагу слід приділяти вдосконаленню стратегічного управління як системи заходів ефективного розвитку підприємств. Впровадження механізму управління

стратегічним розвитком в практику діяльності підприємств є досить актуальним питанням, вирішення якого є важливою умовою ефективності життєдіяльності вітчизняних підприємств у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Басовский Л.Е. Стратегический менеджмент : учебник. Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2013. 365 с.
2. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий : монография. Киев : Центр учеб. лит., 2005. 648 с.
3. Воробйов В.В., Воробйова Л.Д. Організаційно-економічний механізм управління стратегічним розвитком підприємства. *Science and practice: Collection of scientific articles*. Thorpe-Bowker, Melbourne, Australia, 2016. P. 54–58.
4. Горелов Д.О., Большенко С.Ф. Стратегія підприємства : навчально-методичний посібник. Харків : вид-во ХНАДУ, 2010. 133 с.
5. Грачева М.В., Ляпина С.Ю. Управление рисками в инновационной деятельности : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 315 с.
6. Кондратюк О.І. Основні напрями економічного розвитку підприємств у сучасних умовах *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2013. № 1. С. 257–266. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_1_1_33.
7. Пащенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 2. Т. 2. С. 99–103.
8. Хоменко О.І. Види стратегій та інструментарій формування стратегії розвитку підприємства *Управління розвитком*. 2015. № 3 (181). С. 131–137.

REFERENCES:

1. Basovskiy L.E. (2013) *Strategicheskij menedzhment* [Strategic management]. Moscow : INFRA-M (in Russian).
2. Vasilenko V.A. (2005). *Menedzhment ustoychivogo razvitiya predpriyatij* [Enterprise Sustainability Management]. Kiev : TSUL (in Russian).

3. Vorobyov V.V., Vorobyova L.D. (2016). Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya stratehichnym rozvytkom pidpryyemstva [Organizational and economic mechanism of strategic development of enterprise management]. *Science and practice: Collection of scientific articles* (eds. Drobyazko S.I.), Thorpe-Bowker, Melbourne, Australia, pp. 54–58.
4. Horyelov D.O., Bol'shenko S.F. (2010) *Stratehiya pidpryyemstva* [The strategy of the enterprise]. Kharkiv : KhNADU Publishing House (in Ukrainian).
5. Gracheva M.V., Lyapina S.Yu. (2010). *Upravlenie riskami v innovatsionnoy deyatel'nosti* [Risk management in innovation]. Moscow : UNITY-DANA (in Russian).
6. Kondratjuk O.I. (2013). Osnovni naprjamy ekonomichnogho rozvytku pidpryyemstv u suchasnykh umovakh [The main directions of economic development of enterprises in modern conditions]. *Collection of scientific works of Taurian state agrotechnological university (economic sciences)*, no. 1, pp. 257–266.
7. Pashhenko O.P. (2011). Stratehichne upravlinnja rozvytkom pidpryyemstva [Strategic management of enterprise development]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University*, no. 2, pp. 99–103.
8. Khomenko O.I. (2015). Vydy stratehij ta instrumentarij formuvannja stratehiji rozvytku pidpryyemstva [Types of strategies and tools for developing a business development strategy]. *Development management*, no. 3 (181), pp. 131–137.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-35>

УДК [330.142.211.4:622.23.05]:622.012

Обґрунтування оптимального методу амортизації гірничого устаткування видобувного підприємства

Ковальчук Віктор Анатолійович

доктор технічних наук,
професор кафедри економіки, організації
та управління підприємствами
Криворізького національного університету

Ковальчук Тетяна Михайлівна

кандидат технічних наук,
доцент кафедри вищої математики
Криворізького національного університету

Кравченко Наталія Василівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, організації
та управління підприємствами
Криворізького національного університету

Kovalchuk Viktor, Kovalchuk Tetiana, Kravchenko Natalia
Kryvyi Rih National University

У статті проаналізовано наукові напрацювання та накопичений практичний досвід з проведення амортизаційної політики підприємств. Акцентовано увагу на значному зносі та віці гірничого устаткування, що потребує корегування в підходах до вибору методу амортизації. Обґрунтовано необхідність вибору оптимального методу амортизації, що враховує експлуатаційні, вікові та параметричні характеристики екскаваторів. Встановлено залежності продуктивності екскаваторів та витрат на планово-попереджувальні ремонти від віку їх експлуатації. За результатом економіко-математичного моделювання складено програми відновлення та заміни екскаватора, встановлено оптимальний метод амортизації, яким є метод зменшення залишкової вартості. Здійснено економічне оцінювання оптимального методу амортизації, який, на відміну від традиційно використовуваного прямолінійного методу, дає змогу підвищити ефективність роботи екскаваторного парку на 5,3%.

Ключові слова: амортизація, устаткування, заміна, відновлення, видобувне підприємство, моделювання, економічна оцінка.

Ковальчук В.А., Ковальчук Т.М., Кравченко Н.В. **ОБОСНОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА АМОТИЗАЦИИ ГОРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В статье проанализированы научные наработки и накопленный практический опыт по проведению амортизационной политики предприятий. Акцентируется внимание на значительном износе и возрасте горного оборудования, что требует корректировки в подходах к выбору метода амортизации. Обоснована необходимость выбора оптимального метода амортизации, который учитывает эксплуатационные, возрастные и параметрические характеристики экскаваторов. Установлены зависимости производительности экскаваторов и затрат на планово-предупредительные ремонты от срока их эксплуатации. По результату экономико-математического моделирования составлены программы восстановления и замены экскаватора, установлен оптимальный метод амортизации, которым является метод уменьшения остаточной стоимости. Осуществлено экономическое оценивание оптимального метода амортизации, который, в отличие от традиционно используемого прямолинейного метода, позволяет повысить эффективность работы экскаваторного парка на 5,3%.

Ключевые слова: амортизация, оборудование, замена, восстановление, добывающее предприятие, моделирование, экономическая оценка.

Kovalchuk Viktor, Kovalchuk Tetiana, Kravchenko Natalia. **JUSTIFICATION OF THE OPTIMAL METHOD OF DEPRECIATION OF MINING EQUIPMENT OF MINING ENTERPRISE**

The article analyses scientific developments and accumulated practical experience in the depreciation policy of enterprises. Attention is focused on considerable wearing and age of mining equipment that requires adjusting in approaches to the choice of depreciation method. The main goals of enterprises in carrying out planned preventive repairs and replacement of mining equipment are outlined. It is noted that significant excess of the statutory service

life of excavators is caused by the lack of funds for the acquisition of new ones, which greatly affects the provision of planned production capacity of the enterprise as a whole. The need for selecting under such conditions an optimal method of depreciation that takes into account operational, age, and parametric characteristics of excavators is substantiated. On the basis of research conducted, the dependencies of excavator productivity and expenses for planned preventive repairs on their operating life are established. In order to solve the set problem, it is proposed to apply the method of dynamic programming. The article proves the reasonableness of the use of conditional profit of a structural production unit as a criterion for evaluating the effectiveness of the proposed solution. According to the results of economical-mathematical modelling, programs of reconditioning and replacement of the excavator are made and the optimum method of depreciation is established – reducing balance method. The developed program reflects the sequence of organizational measures for the repair and replacement of excavators. Under the current conditions, the program recommends changing the number and period of repair cycle of excavators during the career of the plant during the planned period. The economic estimation of the optimal depreciation method is conducted, which, unlike the traditional linear method, allows increasing the efficiency of the excavator fleet by 5.3%. Such results are determined by a decrease in the productivity of excavators, the value of which is not compensated even by the cost of restoration of performance characteristics after carrying out routine overhaul.

Key words: depreciation, equipment, replacement, recondition, mining enterprise, modelling, economic assessment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Використання основних засобів на видобувних підприємствах гірничорудної промисловості характеризується значними організаційно-технічними та економічними особливостями, що дає змогу вважати її особливою сферою матеріального виробництва. Процес відновлення основних засобів повинен бути неперервним та здійснюватися на окремих підприємствах, тобто підрозділах підприємства, проводячи кругообіг «виробниче споживання – амортизація – оновлення». Це висуває специфічні вимоги до відтворення та ефективності використання основних засобів залежно від конкретних форм їх відтворення. Відсутність обліку форм відтворення основних засобів (реновація, модернізація, капітальний ремонт) може привести до необґрунтованої заміни функціонуючих основних засобів, які не забезпечать у встановлені терміни визначеного для них запланованого випуску продукції. При цьому необхідно враховувати, що скорочення або збільшення терміну служби основних засобів викликає певні як позитивні, так і негативні наслідки, тому актуальним є вибір обґрунтованого методу амортизації, що базується на врахуванні конкретних умов експлуатації устаткування, його організаційно-технологічних параметрів функціонування, який знаходить відображення в оптимальній програмі його відновлення та заміни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням поточного відновлення та заміни устаткування на підприємствах великої потужності присвячена публікація [1, с. 95], автор якої акцентує увагу на необхідності вибору відповідних методів (норм) амортизації з урахуванням термінів експлуатації, зносу та вартості устаткування. Низка авторів досліджувала проблему амортизації основних засобів

виробництва щодо наявних показників їх ефективного використання [2, с. 97; 3, с. 187]. Окремі публікації [4] висвітлюють питання корегування норм амортизації залежно від очікуваного фізичного та морального зносу, юридичних обмежень та інших факторів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте науково обґрунтовані підходи до вибору того чи іншого методу амортизації для устаткування великої вартості й потужності для підприємств гірничорудної промисловості, які пов'язані з питаннями його відновлення та заміни, є недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування оптимального методу амортизації гірничого устаткування, який базується на використанні економіко-математичного моделювання, з визначенням термінів відновлення або заміни екскаваторів на видобувному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з основних ланок процесу видобутку корисної копалини на гірничо-збагачувальних підприємствах є процес навантаження гірничої маси у транспортні засоби (автомобільний, залізничний, конвеєрний) екскаваторами різних типорозмірів.

Типовим представником таких підприємств є Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат, який займається видобутком та переробкою залізної руди. Нині на комбінаті задіяно 41 екскаватор, з яких 31 має ківш ємністю у 8–10 м³, що є досить поширеним типорозміром, та середній вік експлуатації в понад 14,5 років згідно зі статистичними даними. Ступінь його зношення в середньому складає близько 60%. З огляду на вік устаткування, який перевищує нормативний амортизаційний термін експлуатації (6–7 років), а деякі

навіть у два-три рази, актуальним є розроблення програми відновлення та заміни екскаваторів зазначених типорозмірів за одним з методів амортизації, що планується застосувати.

Відповідно до Податкового кодексу України [5] наявні методи амортизації (прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий) повинні враховувати специфіку експлуатації основних виробничих засобів, економічних та фінансових можливостей підприємства. Витрати на проведення капітального ремонту можуть бути включені до сум амортизації в розмірі, який перевищує 10%, решта витрат включається до поточних витрат підприємства. Практика застосування методу амортизації на підприємствах останнім часом зводиться до не завжди обґрунтованого підходу та затверджується наказом їх керівництва.

Вибір методу амортизації сильно залежить від стану основних виробничих засобів, зокрема вікової структури, ступеня зношення, ефективності організації планово-попереджувальних ремонтів.

Обґрунтування оптимального методу амортизації гірничого устаткування має базуватись на конкретних економічних розрахунках з передбачувальними наслідками, оскільки заміна тільки одного екскаватора коштує декілька мільйонів доларів. Найбільш адекватним методом вирішення цього завдання вважаємо один з методів математичного програмування, а саме метод динамічного програмування [6; 7].

У таких задачах економічний процес залежить від часу (декількох періодів (етапів) часу), тому знаходиться низка оптимальних рішень послідовно для кожного етапу, які забезпечують оптимальний розвиток всього процесу загалом. Такий процес є керованим, оскільки приймається сукупність рішень на кожному етапі, які впливають на хід його розвитку. Щодо конкретної задачі відновлення та заміни гірничого устаткування, то сукупність рішень, які приймаються на початку кожного року запланованого періоду його експлуатації, є керованим процесом. Таким чином, необхідно передбачити заходи, що забезпечують заміну устаткування відповідно до його зношення за періодами часу його експлуатації.

Початком етапу (кроку) керованого процесу вважається момент прийняття рішення про заміну устаткування певного типорозміру.

Багатоетапний процес експлуатації гірничого устаткування підпорядковується кінцевій меті, що полягає в одержанні оптимального економічного результату діяльності підприємства або його виробничого підрозділу.

Вибір економічно обґрунтованого методу амортизації безпосередньо впливає на змістовне наповнення програми відновлення та заміни гірничого устаткування, а також результати її реалізації. Задачу такого типу у загальному вигляді можна сформулювати таким чином.

На початок планового періоду, який складає N років, маємо гірниче устаткування (екскаватори) з віком експлуатації t років. Кожного року обсяги навантажувальних робіт (продуктивність) складають $Q_e(t)$, річні затрати на їх технічне обслуговування складають $TO(t)$, на поточні ремонти – $PP(t)$, амортизаційні відрахування – $AM(t)$, устаткування має залишкову вартість $ZB(t)$, а вартість капітальних ремонтів становить $KP(t)$. Всі перелічені показники залежать від віку t експлуатації устаткування. У будь-який рік устаткування можна відновити, продати за залишковою вартістю або за вартістю металобрухту.

Кар'єр не виробляє товарної продукції, але оцінити ефективність як окремих технологічних процесів, так і робіт певних груп гірничого устаткування можна за умовним прибутком. Така оцінка адекватна щодо застосування рентабельності звичайної діяльності підприємства загалом та її інтерполяції на економічні показники технологічних процесів зокрема. З огляду на те, що видобувні підприємства є монопродуктовими, за критерій оцінювання напрямів відновлення та заміни устаткування вибрано умовний прибуток за період гранично припустимого терміну експлуатації, що складає N років.

Відповідно до загальної концепції динамічного програмування процес оптимізації розпочинають від кінця планового періоду, при цьому роки відраховуються від кінця до його початку: $n = 1, 2, 3, \dots, N$. При $n = 1$ можна вважати, що до початку останнього року наявне устаткування віком t . За нашим вибором буде прийняте одне з таких рішень: зберігати устаткування в експлуатації з проведенням технічного обслуговування та поточних ремонтів або придбати замість нього нове (заміна) аналогічної продуктивності.

Умовну ціну за процесами екскавації 1 м^3 гірничої маси на основі рентабельності R звичайної діяльності підприємства можна подати так:

$$c_e^r + c_e^r \cdot R = c_e^r \cdot (1 + R), \quad (1)$$

де c_e^r – собівартість екскавації 1 м³ гірничої маси.

Якщо приймається рішення зберігати устаткування, тоді умовний прибуток за останній рік його експлуатації складе:

$$c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(t) - TO(t) - PR(t) - AM(t). \quad (2)$$

В разі проведення капітального ремонту рішення зберігати устаткування й надалі можна формалізувати таким виразом:

$$c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(t) - TO(t) - PR(t) - 0,1 \cdot KP(t) - AM'(t), \quad (3)$$

де $AM'(t)$ – величина амортизаційних відрахувань з урахуванням збільшення залишкової вартості на $0,9KP(t)$ після проведення капітального ремонту.

Якщо устаткування утилізувати за залишковою вартістю та придбати нове, тоді умовний прибуток до кінця останнього року складе:

$$c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(0) - TO(0) - PR(0) - AM(0) + 3B(t), \quad (4)$$

де $PR(0)$ – річні затрати на поточні ремонти нового устаткування; $TO(0)$ – річні затрати на технічне обслуговування нового устаткування, тобто нульового (первісного) віку; $Q_e(0)$ – продуктивність нового устаткування.

Оскільки складання програми відновлення та заміни гірничого устаткування починається з останнього року планового періоду, то продуктивність роботи екскаваторів повинна бути скерована на одержання максимального умовного прибутку. Результати роботи екскаваторів у цьому разі характеризуються виразами (3) і (4), а їх заміна буде доцільною за такої умови:

$$c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(0) - TO(0) - PR(0) - AM(0) + 3B(t) > c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(t) - TO(t) - PR(t) - AM(t)$$

або

$$c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(0) - TO(0) - PR(0) - AM(0) + 3B(t) > \zeta \cdot Q_e(t) - TO(t) - PR(t) - 0,1 \cdot KP(t) - AM'(t),$$

тобто коли сумарний умовний прибуток під час експлуатації нового устаткування буде більшим, ніж під час експлуатації старого.

Максимально можливий умовний прибуток за процесом екскавації за останні n років планового періоду визначається за умови, що на початку періоду маємо устаткування віком t , а також дотримуємось оптимальної програми відновлення та заміни гірничого устаткування.

Максимальний умовний прибуток за останній рік ($n=1$) дорівнює найбільшому із значень виразів (2)–(4), що відображене в економіко-математичній моделі (форм. (5)), де $УП$ – умовний прибуток роботи екскаваторного парку.

Максимальний умовний прибуток за останні два роки ($n=2$), на початок яких наявне устаткування віком t , через рік експлуатації стане «старшим» на один рік, а до кінця першого року буде віком $(t+1)$ рік. Якщо до цього устаткування в останній рік дотримувалась оптимальна програма, тоді додатково був одержаний умовний прибуток $УП_1(t+1)$, а його загальна величина за два роки визначається за формулою (6).

За аналогічним алгоритмом складається економіко-математична модель для останніх трьох і більше років, а загальне функціональне рівняння Беллмана, що її описує, матиме такий вигляд (форм. (7)), де $n=2,3,\dots$; $t=0,1,2,\dots$.

Співвідношення формул (5) і (7) дає змогу реалізувати концепцію динамічного програмування та розпочати процес формування оптимальної програми за напрямками відновлення та заміни устаткування з кінця періоду, що планується, послідовно знаходити значення $УП_1(t), УП_2(t), \dots, УП_{n-1}(t), УП_n(t)$ для різних t .

Така економіко-математична модель відновлення та заміни гірничого устаткування реалізована для екскаваторного парку Інду-

$$УП_1(t) = \max_t \begin{cases} c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(t) - TO(t) - PR(t) - AM(t) - \text{збереження,} \\ c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(0) - TO(0) - PR(0) - AM(0) + 3B(t) - \text{заміна.} \end{cases} \quad (5)$$

$$УП_2(t) = \max_t \begin{cases} c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(t) - TO(t) - PR(t) - AM(t) + УП_1(t+1) - \text{збереження,} \\ c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(0) - TO(0) - PR(0) - AM(0) + 3B(t) + УП_1(1) - \text{заміна.} \end{cases} \quad (6)$$

$$УП_n(t) = \max_t \begin{cases} c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(t) - TO(t) - PR(t) - AM(t) + УП_{n-1}(t+1) - \text{збереження,} \\ c_e^r \cdot (1 + R) \cdot Q_e(0) - TO(0) - PR(0) - AM(0) + 3B(t) + УП_{n-1}(1) - \text{заміна} \end{cases} \quad (7)$$

лецького гірничо-збагачувального комбінату на прикладі екскаватора ЕКГ-8И. Під час встановлення залежностей між експлуатаційними показниками роботи екскаватора використано статистичні дані підприємства.

Згідно з нормами технологічного проектування [8] встановлено експлуатаційну продуктивність екскаваторів з урахуванням терміну експлуатації, останнього капітального ремонту та ступеня зношення екскаваторів, результати розрахунків наведено в табл. 1.

За результатами проведення капітальних ремонтів екскаваторів на підприємстві встановлено, що їх експлуатаційна продуктивність поновлюється до 92% від попереднього значення. Враховуючи те, що середній вік експлуатації екскаваторів ЕКГ-8И складає близько 20 років, річну продуктивність розраховано відповідно до цього віку, одержані її значення наведено в табл. 2, а графік залежності експлуатаційної продуктивності від терміну його експлуатації з урахуванням капітальних ремонтів наведено на рис. 1.

Аналіз графіка показує, що капітальні ремонти хоча й відновлюють експлуатаційні характеристики екскаватора між ремонтними циклами, проте продуктивність загалом має тенденцію до зменшення, що, зрештою, приводить до його заміни.

Затрати на проведення поточних ремонтів екскаваторів ЕКГ-8И також залежать від віку екскаватора, що наведено в табл. 3.

Затрати на технічне обслуговування екскаватора мають відносно незначні коливання з

терміном експлуатації, але їх величина також впливає на собівартість екскавації гірничої маси. Результати розрахунків річних затрат на технічне обслуговування екскаватора наведено в табл. 4.

Розрахунок величини амортизаційних відрахувань базується на ціні нового екскаватора з аналогічною річною продуктивністю. Виготовляє такі екскаватори для гірничорудної промисловості машинобудівельна корпорація «Уралмаш» та Іжорський машинобудівний завод [10]. Середня ціна екскаватора з ківшом, ємність якого становить 8 м³ (первісна вартість ПВ), складає приблизно 41,5 млн. грн. (за цінами 2010 року). Затрати на капітальний ремонт, відповідно до графіку їх проведення, лягають на залишкову вартість у розмірі 90% через амортизаційні відрахування. Величина амортизаційних відрахувань залежно від терміну експлуатації екскаватора визначена з використанням методу амортизації, тобто зменшення залишкової вартості (стаття 145 «Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації») [5]. В разі прийняття рішення щодо заміни екскаватора на новий він ліквідується за мінімальною вартістю, тобто вартістю металобрухту, яка складає 1 900 грн./т. З огляду на паспортні дані екскаватора ЕКГ-8И його вага без баласту противаги, запасних частин, інструментів та обладнань складає 337 тон. З урахуванням затрат на демон-

Таблиця 1

Продуктивність екскаваторів за віковим складом експлуатації, млн. м³/рік

Типорозмір екскаватора	Продуктивність за віковим складом			
	0–5 років	6–10 років	11–15 років	>15 років
ЕКГ-5, 6,3УС	1,073	0,910	0,690	0,590
ЕКГ-8И	1,310	1,110	0,850	0,720
ЕКГ-10	1,490	1,270	0,970	0,820
ЕКГ-12,5	1,593	1,354	1,035	0,876
ЕКГ-20	1,738	1,480	1,078	0,956

Таблиця 2

Динаміка експлуатаційної продуктивності екскаватора ЕКГ-8И за роками його експлуатації з урахуванням капітальних ремонтів, млн. м³

t	0	1	2	3	4	5	6	7
Q(t)	1,31	1,25	1,19	1,14	1,08	1,02	1,11	1,03
t	8	9	10	11	12	13	14	15
Q(t)	0,95	0,86	0,78	0,85	0,80	0,76	0,71	0,66
t	16	17	18	19	20			
Q(t)	0,72	0,68	0,64	0,60	0,56			

таж, які складають 130 тис. грн., його ліквідаційна вартість $ЛВ$ незалежно від віку експлуатації буде складати 510,3 тис. грн. Якщо заміна екскаватора відбувається до його повної амортизації, тоді необхідно враховувати й залишкову вартість на рік заміни. Якщо залишкова вартість перевищує ліквідаційну, тоді різниця між ними додається до первісної вартості нового екскаватора та повертається через амортизаційні відрахування. Якщо залишкова вартість менша за

ліквідаційну, тоді заміна екскаватора відбувається виключно з урахуванням ліквідаційної вартості.

Річна норма амортизації за методу зменшення залишкової вартості складе $1 - \sqrt[15]{\frac{ЛВ}{ПВ}} = 1 - \sqrt[15]{\frac{510,3}{41500}} = 0,254$. Результати розрахунків річних амортизаційних відрахувань з урахуванням капітальних ремонтів екскаватора ЕКГ-8И, норми амортизації та відповідної залишкової вартості наведені в табл. 5.

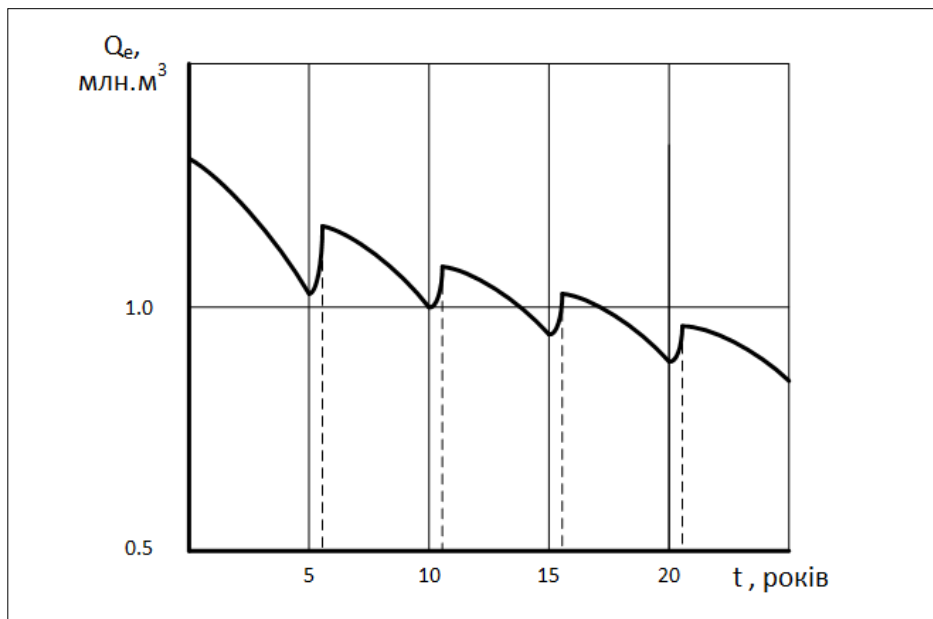


Рис. 1. Графік залежності продуктивності екскаватора ЕКГ-8И від терміну його експлуатації з урахуванням капітальних ремонтів

Джерело: складено авторами за річними звітами Інгулецького ГЗК [9]

Таблиця 3

Динаміка річних затрат на поточний ремонт екскаватора ЕКГ-8И, тис. грн.

t	0	1	2	3	4	5	6
$ПР(t)$	39,06	39,06	78,12	117,18	156,24	195,30	234,35
t	7	8	9	10	11	12	13
$ПР(t)$	273,41	312,47	351,53	390,59	429,65	468,71	507,77
t	14	15	16	17	18	19	20
$ПР(t)$	546,83	585,89	626,90	670,78	717,73	767,98	862,88

Таблиця 4

Динаміка річних затрат на технічне обслуговування екскаватора ЕКГ-8И, тис. грн.

t	0	1	2	3	4	5
$ТО(t)$	616,24	616,24	628,57	628,57	641,14	641,14
t	7	8	9	10	11	12
$ТО(t)$	667,04	680,38	693,99	707,87	722,02	736,46
t	14	15	16	17	18	19
$ТО(t)$	766,22	781,54	797,17	813,16	829,38	845,97

Під час розроблення програми за напрямками відновлення та заміни екскаватора необхідно також враховувати, що до сумарних питомих витрат на ремонти та обслуговування екскаватора відносять 10% затрат на капітальний ремонт, тому при $t = 6$ років вони складають 520,200 тис. грн., при $t = 11$ років – 572,220 тис. грн., а при $t = 16$ років – 629,442 тис. грн.

Розраховані сумарні витрати на ремонти та обслуговування екскаватора для кожного кроку з урахуванням його віку дають змогу скласти оптимальну програму відновлення та заміни з першого року ($n = 20$) його експлуатації (рис. 2).

Програма відображає послідовність організації процесів відновлення та заміни екскаватора, за цих умов рекомендує протягом 20 років

проводити лише один капітальний ремонт на шостому році експлуатації. Незважаючи на те, що тривалість наступного ремонтного циклу складає 5 років, програмою рекомендовано замість запланованого капітального ремонту на одинадцятому році експлуатації зробити заміну екскаватора. Це пояснюється зменшенням продуктивності екскаватора, яке не є зіставленою з відновленням його експлуатаційних характеристик навіть з урахуванням затрат на проведення подальших капітальних та інших планово-попереджувальних ремонтів.

Нині на Інгулецькому гірничо-збагачувальному комбінаті застосовується прямолінійний метод амортизації. Окрім того, підприємство за браком коштів намагається вирішити проблему відновлення виробничих засобів за рахунок ремонтів, тому за умов роботи під-



Рис. 2. Програма відновлення та заміни екскаватора під час використання методу зменшення залишкової вартості

Джерело: розробка авторів

Таблиця 5

Динаміка амортизаційних відрахувань з урахуванням капітальних ремонтів екскаватора ЕКГ-8И, тис. грн.

t	0	1	2	3	4	5
ЗВ	30 578,316	22 811,426	17 012,322	1 2691,192	9 467,629	7 583,05
AM(t)	10 411,384	7 766,892	5 799,102	4 321,130	3 223,563	2 404,778
t	6	7	8	9	10	11
ЗВ	5 656,956	4 220,089	3 148,186	2 348,547	1 752,016	1 733,880
AM(t)	1 926,095	1 436,867	1 071,903	799,639	599,531	590,356
t	12	13	14	15	16	17
ЗВ	1 293,474	964,932	719,839	1 166,442	870,166	649,144
AM(t)	440,406	328,542	245,093	182,839	296,276	221,022
t	18	19	20			
ЗВ	484,261	361,259	269,499			
AM(t)	164,883	123,002	91,760			

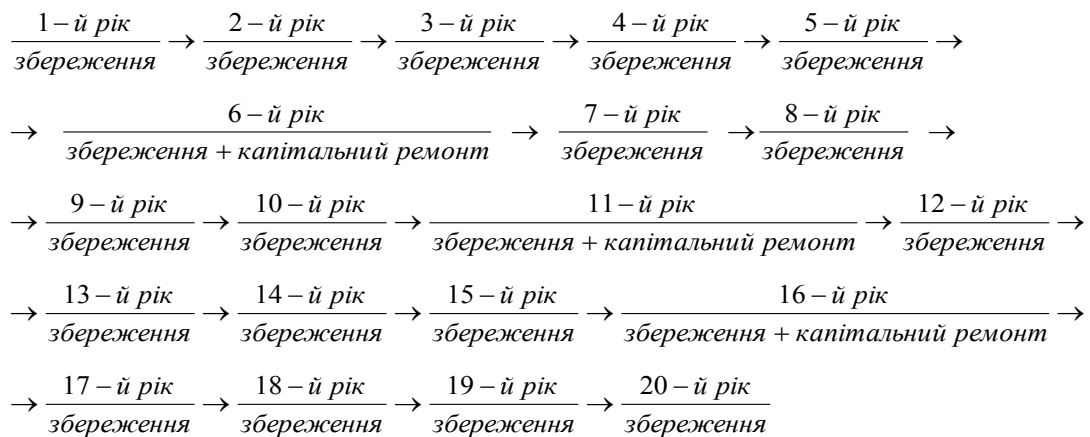


Рис. 3. Програма відновлення екскаватора під час використання прямолінійного методу амортизації

Джерело: складено авторами за річними звітами Інгулецького ГЗК

приємства програму відновлення екскаватора від першого року ($n = 20$) його експлуатації наведено на рис. 3.

Для встановлення оптимального методу амортизації, який обумовлює найбільш ефективну діяльність екскаваторного парку, визначимо сумарний умовний прибуток за плановий період (20 років).

Економічне оцінювання роботи екскаваторного парку за різними методами амортизації показало, що найбільш ефективним є застосування методу зменшення залишкової вартості, за якого величина умовного прибутку за процесом екскавації збільшиться на 5,3%.

Висновки з цього дослідження. На підставі проведених досліджень та викладених у статті результатів можна зробити такі висновки.

1) проведений аналіз публікацій з проблеми відтворення основних засобів та наявної практики використання методів амортизації свідчить про наявність невирішених питань для підприємств сфери матеріального виробництва, особливо видобувних;

2) високовартісне устаткування видобувних підприємств, яке експлуатується в жор-

стких умовах, характеризується інтенсивним фізичним зносом і значним чином впливає на виконання планової виробничої потужності підприємства;

3) встановлення оптимального методу амортизації гірничого устаткування подібного типу має ґрунтуватись на встановленні кореляційних залежностей його продуктивності від терміну експлуатації;

4) запропоновано економіко-математичну модель встановлення оптимального методу амортизації екскаваторів, яку реалізовано методом динамічного програмування;

5) розроблено оптимальну програму відновлення та заміни екскаваторів за варіантами амортизації в умовах Інгулецького гірничо-збагачувального комбінату, яка дає змогу збільшити умовний прибуток екскаваторного парку на 5,3%;

6) підходи до визначення оптимального методу амортизації не обмежуються тільки виймально-навантажувальним устаткуванням, а поширюються на інші види гірничого устаткування за всіма технологічними процесами, що є предметом подальшого дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гинзбург А.И. Прикладной экономической анализ. Санкт-Петербург : Питер, 2005. 320 с.
2. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. та ін. Економіка підприємства / за ред. Й.М. Петровича. Львів : Новий світ, 2004. 680 с.
3. Шегда А.В. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Знання, 2005. 431 с.
4. Горицкая Н.В. Учет амортизации по МСФО. URL: http://gaap.ru/articles/uchet_amortizatsii_po_msfo.
5. Податковий кодекс України, зі змінами та доповненнями від 7 жовтня 2014 року № 1690-VII / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Бугір М.К. Математика для економістів. Київ : видавн. центр «Академія», 2003. 250 с.

7. Красс М.С. Основы математики и ее приложения в экономическом образовании : учебник для студентов высшего учебного заведения. Москва : Дело, 2003. 688 с.
8. Норми технологічного проектування гірничодобувних підприємств із відкритим способом розробки родовищ корисних копалин. Ч. 1 : Гірничі роботи. Ліквідація гірничовидобувних підприємств. Техніко-економічна оцінка та показники / М.В. Голярчук, В.І. Квітка, А.І. Воробйов, В.М. Куроченко, В.Я. Нусінов, М.М. Пижик, Б.І. Римарчук, А.Г. Шапар. СОУ-Н-МРР-73.020-078-1:2007. Кривий Ріг : Мінерал, 2007. 279 с.
9. Бабец Е.К., Штанько Л.А., Салганик В.А. Сборник технико-экономических показателей горнодобывающих предприятий Украины в 2010–2016 годах. Кривой Рог, 2017.
10. Оценка цены владения карьерных экскаваторов в условиях железорудных ГОКов. Машиностроительная корпорация «УРАЛМАШ». Челябинск, 2010. 10 с.

REFERENCES:

1. Ginzburg A.I. (2005) Prikladnoy ekonomicheskoy analiz [Applied economic analysis]. Sankt-Peterburg : Piter. 320 s. (in Russian).
2. Petrovych Y.M., Kit A.F., Semeniv O.M. ta in. (2004) Ekonomika pidpriemstva [Economical pidpriemstva]. Lviv : Novyi Svit. 680 s.
3. Shehda A.A. (2005) Ekonomika pidpriemstvach [Economical pidpriemstva]. Kyiv : Znannya. 431 s.
4. Goritskaya N.V. Uchet amortizatsii po MSFO [Accounting for depreciation under IFRS]. URL: http://gaap.ru/articles/uchet_amortizatsii_po_msfo.
5. Verkhovna Rada Ukrainy. (2014) Podatkovyi kodeks Ukrainy, zi zminamy ta dopovnenniamy vid 07 zhovtnia 2014 roku № 1690-VII. [Complaint Code of Ukraine, zi ziinami and additional advertisements of 07 of 07 2014 2014 № 1690-VII. Verkhovna Rada of Ukraine]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Buhir M.K. (2006) Matematyka dlia ekonomistiv [Mathematics for economics]. Kyiv : vydavn. tsentr "Akademiia". 250 s.
7. Krass M.S. (2003) Osnovy matematiki i ee prilozheniya v ekonomicheskom obrazovanii [Fundamentals of mathematics and its applications in economic education]. Moskva: Delo. 688 s. (in Russian).
8. Holiarchuk M.V., Kvitka V.I., Vorobiov A.I., Kurochenko V.M., Nusinov V.I., Pyzhyk M.M., Rymarchuk V.I., Shapar A.H. Normy tekhnologichnoho proektuvannia hirnychodobuvnykh pidpriemstv iz vidkrytyim sposobom rozrobky rodovyshch korisnykh kopalyn / Ch. 1 : Hirnychi roboty. Likvidatsiia hirnychovydobuvnykh pidpriemstv. Tekhniko-ekonomichna otsinka ta pokaznyky. SOU-N-MRR-73.020-078-1:2007 [Norma tehnologichny proyektuvannya dzhirnopodobuvnyh p_dpriemstv iz v_dkritim way of developing the ancestors of korisnyh kopalin]. Kryvyi Rih : Mineral. 279 s.
9. Babets E.K., Shtanko L.A., Salganik V.A. (2017) Sbornik tehniko-ekonomicheskikh pokazateley gornodobyivayuschih predpriyatiy Ukrainyi v 2010–2016 godah [Collection of technical and economic indicators of mining enterprises of Ukraine in 2010–2016]. Krivoy Rog.
10. Mashinostroitelnaya korporatsiya "URALMASH". (2010) Otsenka tsenyi vladeniya karernyih ekskavatorov v usloviyah zhelezorudnyih GOKov [Evaluation of the cost of ownership of mining excavators in the conditions of iron ore Mining. Machine-building Corporation "URALMASH"]. Chelyabinsk. 10 s. (in Russian).

Вдосконалення форм управління персоналом як інструмент підвищення фінансової стійкості підприємства

Колодяжна Ірина Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент,
Приазовський державний технічний університет

Букріна Катерина Андріївна

кандидат економічних наук, доцент,
Приазовський державний технічний університет

Kolodaznaya Iryna, Bukrina Kateryna
Pryazovskyi State Technical University

У статті розглянуто методологічні питання поліпшення фінансової стійкості підприємства за рахунок вдосконалення роботи з персоналом, сформульовано відповідну програму заходів. Така система спрямована на навчання управлінського та виробничого персоналу. Запропоновано окрему модель навчання для кожної категорії співробітників підприємства, яка включає можливість отримання необхідних знань, умінь для вирішення управлінських та виробничих завдань. Підвищену увагу приділено освоєнню методологічних аспектів та практичних прийомів маркетингового дослідження. Підкреслено важливість розроблення програм адаптації та наставництва, а також вдосконалення нематеріальної системи мотивації праці. Відображено організаційно-практичні підходи до формування механізму реалізації концепції управління персоналом та особливості здійснення кадрової політики на підприємствах.

Ключові слова: фінансова стійкість, управління персоналом, кадрова політика, кадрове планування.

Колодяжная И.В., Букрина Е.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены методологические вопросы улучшения финансовой устойчивости предприятия за счет совершенствования работы с персоналом, сформулирована соответствующая программа мер. Такая система направлена на обучение управленческого и производственного персонала. Предложена отдельная модель обучения для каждой категории сотрудников предприятия, которая включает возможность получения необходимых знаний, умений для решения управленческих и производственных заданий. Повышенное внимание уделено освоению методологических аспектов и практических приемов маркетингового исследования. Подчеркнута важность разработки программ адаптации и наставничества, а также совершенствования нематериальной системы мотивации труда. Отражены организационно-практические подходы к формированию механизма реализации концепции управления персоналом и особенности осуществления кадровой политики на предприятиях.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление персоналом, кадровая политика, кадровое планирование.

Kolodaznaya Iryna, Bukrina Kateryna. IMPROVING THE FORM OF PERSONNEL MANAGEMENT AS A TOOL TO IMPROVE THE FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE

The urgency of personnel management system improving problem is due to the market infrastructure development, changes in the nature of the work and the composition of labor. However, the lack of country's economy domestic development potential, the lack of conditions and incentives for the human capital development make it necessary again and again to address the problems of the personnel management system research. The study of the scientific literature has led to the conclusion that human resource management in the context of efficiency should be viewed as a continuous process aimed at attracting highly skilled workers to accumulate and use human capital. Today we need new approaches to the organization of work with the enterprise personnel, the use of which would help to quickly respond to changes in the internal and external environment. The purpose of this article is to determine the methodological issues of improving the enterprise financial sustainability by improving work with the staff, the formation of activities an appropriate program. In a modern economy, the sustainability of an enterprise is a determining factor in the stability of its activities results and directly affects the growth of the enterprise efficiency as a whole. The main problem is often a drop in sales, which leads to a decrease in the values of financial indica-

tors, reflecting the enterprise stability to a level below the standard. The study presented an exemplary program of measures to improve financial sustainability by improving work with personnel, which includes the development of training and advanced training, the development of adaptation and mentoring programs, and the improvement of non-financial incentives system. The theoretical aspects study of the financial sustainability study has shown that financial sustainability is the main component of enterprise financial condition and must necessarily correspond to the state of its financial resources, which meets market requirements and ensures the development of an enterprise based on profit growth and rationalization of the capital structure while maintaining solvency in risk level.

Key words: financial sustainability, personnel management, personnel policy, personnel planning.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку науково-технічного прогресу величезне значення має людський фактор. За сучасної нестабільної соціально-економічної ситуації в державі це є головним стратегічним ресурсом будь-якої компанії в боротьбі з конкурентами та вирішальною умовою успішного функціонування будь-якого підприємства.

Актуальність проблеми вдосконалення системи управління персоналом обумовлюється також розвитком інфраструктури ринку, зміною характеру виконуваних робіт і змістом праці. Однак недостатній ступінь розвитку внутрішнього потенціалу економіки країни, відсутність умов та стимулів для розвитку людського капіталу змушують знову й знову звертатись до дослідження питань системи управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Від того, наскільки ефективно організоване управління персоналом, значною мірою залежать якість людських ресурсів, їх внесок у досягнення цілей організації та якість продукції або послуг, що виробляються або надаються підприємством. Успішна реалізація процесу управління персоналом не тільки забезпечує режим нормального функціонування організації, але й закладає фундамент майбутнього її успіху.

Теоретичне трактування сутності й значення формування системи управління персоналом досліджували Б. Андрушків, Л. Артеменко, Л. Балабанова, А. Бесєдін, Д. Боді, О. Віханський, О. Волгін, О. Галушак, О. Гарматюк, Д. Гібсон, Р. Гріфін, Л. Довгань, Д. Донеллі, В. Дрофа, П. Друкер, О. Єпіфанов, В. Жигалов, Й. Завадський, О. Зайцева, Д. Іванцевич, Ю. Каракай, Н. Кирич, С. Козьменко, А. Колесніков, І. Копитова, М. Коултер, О. Крушельницька, О. Кузьмін, Г. Латфуллін, Л. Лукічева, І. Маркіна, Є. Маслов, В. Матирко, Н. Маусов, М. Мескон, В. Михайлов, О. Мних, О. Модін, А. Наумов, Г. Ососька, В. Половинко, Л. Полонська, К. Радугі, О. Радугі, Д. Ріггс, С. Роббінс, Н. Рогачева, О. Сардак, Н. Тарнавська, та інші вчені.

Опрацювання наукової літератури дало змогу зробити висновок, що управління персоналом у контексті ефективності слід розглядати як безперервний процес, спрямований на залучення високо компетентних співробітників та їх закріплення на підприємстві через накопичення та використання їх людського капіталу задля отримання максимальної віддачі, що відбивається на високих кінцевих результатах діяльності підприємства. [1, с. 157].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць та досягнень в теорії та практиці управління персоналом, значна частина питань потребує вирішення, що є об'єктом постійної наукової дискусії. Сьогодні потрібні нові підходи до організації роботи з персоналом підприємства, використання яких допомогло б оперативно реагувати на зміну внутрішнього та зовнішнього середовища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення методологічних питань поліпшення фінансової стійкості підприємства за рахунок вдосконалення роботи з персоналом, формування відповідної програми заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економіці стійкість діяльності підприємства є визначальним фактором стабільності результатів його діяльності та безпосередньо впливає на зростання ефективності підприємства загалом.

Перш ніж розробляти заходи щодо модернізації виробництва, необхідно провести аналіз діяльності підприємства та виявити основні проблеми, що негативно впливають на стійкість діяльності, зокрема фінансову. Головною проблемою часто буває падіння обсягів продажів, що спричинило зниження значень фінансових показників, які відображають стійкість підприємства до рівня, який нижче за нормативний [2, с. 29].

Основними причинами падіння обсягів продажів є:

- погіршення якості послуг, що надаються;
- висока плинність кадрів;

– зниження вироблення персоналу підприємства тощо.

На рис. 1 наведена приблизна програма заходів щодо поліпшення фінансової стійкості за рахунок вдосконалення роботи з персоналом [3, с. 32].

Розглянемо заходи докладніше.

Падіння якості послуг, що надаються, зумовило необхідність створення системи навчання та підвищення кваліфікації персоналу підприємства. Пропонована система спрямована на навчання як управлінського персоналу, так і виробничого. Для кожної категорії співробітників підприємства пропонується окрема модель навчання, що включає можливість отримання необхідних знань та умінь для вирішення управлінських та виробничих завдань.

Так, для управлінського персоналу розроблені такі напрями навчання:

- внутрішньо організаційне навчання;
- проходження курсів та тренінгів, організоване зовнішніми структурами.

Нині самостійне навчання персоналу є одним з найбільш актуальних способів освіти. Серед основних переваг цього виду навчання можна виділити:

- мінімальний рівень витрат;
- гнучкість форм навчання;
- ефективність методів навчання;
- можливість пристосування змісту та термінів навчання до потреб підприємства.

Реалізація цього виду навчання має такі складові:

- навчання за допомогою методу ротації персоналу;
- вивчення спеціальної корисної літератури, необхідної для отримання певних знань в процесі здійснення професійної діяльності;
- вирішення бізнес-кейсів, моделювання конкретних управлінських ситуацій (ділові ігри) [2, с. 35].

Поширеним методом навчання на робочому місці є ротація. Ротація персоналу – це метод, спрямований на отримання знань та набуття досвіду в результаті систематичної зміни робо-

чого місця. В результаті цього за певний проміжок часу створюється уявлення про багатогранність діяльності та виробничих завдань.

Переваги цього методу навчання такі:

- здійснює позитивний вплив на мотивацію співробітника;
- допомагає долати стрес, викликаний одноманітними виробничими функціями;
- розширює соціальні контакти на робочому місці.

Вивчення корисної літератури на робочому місці обумовлене високим темпом розвитку бізнесу та збільшенням навантаження на кожного співробітника.

Необхідну літературу пропонується розмістити в спеціальному розділі внутрішнього сайту підприємства. Цей ресурс необхідно зробити доступним для кожного співробітника підприємства, а також простим і зручним у використанні. Такий сервіс включає пошук необхідної літератури за ключовими словами, а також її вибір за категоріями функціонування підприємства. Електронна бібліотека повинна бути актуальною та містити навчальні посібники, що зачіпають всі сфери діяльності підприємства.

Остання форма внутрішньо організаційного навчання заснована на проведенні ділових ігор та вирішенні бізнес-кейсів. Така форма дасть змогу змоделювати конкретні ситуації, здатні скластися в майбутньому. Участь в ділових іграх та вирішення бізнес-кейсів сприяють придбанню необхідних навичок і знань для успішного вирішення типових ситуацій [2, с. 37].

Наступною пропонованою формою навчання управлінського персоналу є участь у тренінгах та семінарах, яка є одним з найшвидших та найефективніших способів підвищення результативності персоналу підприємства. Нині багато бізнес-шкіл пропонують програми тренінгів та семінарів різної тематики.

Соціальний ефект для працівника та підприємства від вжиття цих заходів наведено в табл. 1.

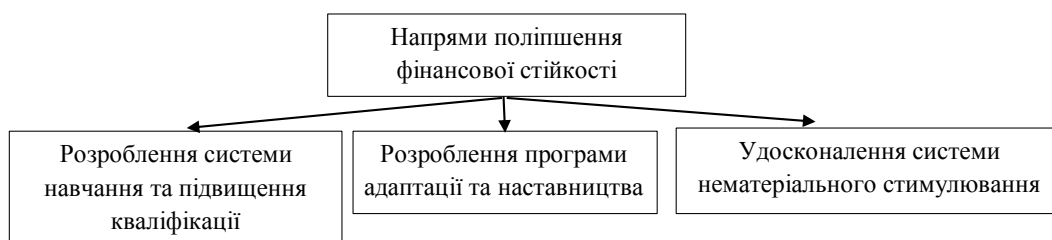


Рис. 1. Орієнтовна програма заходів щодо поліпшення фінансової стійкості підприємства

Одним з напрямів підвищення фінансової стійкості підприємства є розроблення програми адаптації та наставництва. Метою програми адаптації є зниження витрат підприємства. Напрями реалізації програми адаптації та наставництва для нових співробітників на підприємстві наведені в табл. 2.

Ефективним напрямом підвищення фінансової стійкості є вдосконалення нематеріальної системи мотивації праці, яка активізує професійний та особистий розвиток працівників, що гарантує ефективність діяльності організації [3, с. 34].

Вивчення теоретичних аспектів дослідження фінансової стійкості показало, що фінансова стійкість є головним компонентом фінансового стану підприємства та повинна обов'язково відповідати такому стану його фінансових ресурсів, який відповідає вимогам

ринку й забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та раціоналізації структури капіталу за збереження платоспроможності в умовах допустимого рівня ризику.

Формування фінансової стійкості підприємства зумовлене великою кількістю різних чинників, які класифікуються за місцем виникнення, важливістю результату, структурою, часом дії, сферою впливу.

Таким чином, під час аналізування фінансової стійкості підприємства слід здійснювати комплексне оцінювання факторів зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування господарюючого суб'єкта.

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз управління персоналом підприємства довів переважний вплив на підвищення віддачі кадрового потенціалу вдосконалення організації виробництва, комплексного під-

Таблиця 1

Результати навчання персоналу

Результати навчання персоналу	
для працівника	для персоналу
1. Гарантія збереження робочого місця.	1. Підвищення продуктивності та якості праці, отже, зростання доходів підприємства.
2. Придбання нових знань, умінь, навичок, розкриття здібностей.	2. Збільшення внеску кожного співробітника в досягнення цілей підприємства.
3. Збільшення власної вартості як працівника на ринку праці.	3. Скорочення періоду адаптації.
4. Розширення можливостей професійного та кар'єрного зростання.	4. Підвищення мотивації праці співробітників.
5. Підвищення самооцінки та впевненості в собі.	5. Удосконалення корпоративної культури підприємства.
6. Розширення соціальних зв'язків та контактів	6. Позитивний вплив на трудову дисципліну.
	7. Скорочення плинності кадрів.

Таблиця 2

Напрями адаптації нових співробітників

Вид адаптації	Напрямок
Корпоративна	Ознайомлення нового співробітника з положенням підприємства на ринку, стратегією та місією, основними конкурентами, клієнтами та партнерами підприємства, структурою підприємства.
Соціальна	Ознайомлення зі стилем спілкування, прийнятим на підприємстві, ознайомлення з колективом.
Організаційна	Ознайомлення з побутовими аспектами роботи, інформування про відпустку, соціальне страхування.
Технічна (технологічна)	Ознайомлення з збереженням необхідного обладнання, використанням програмного забезпечення.
Професійна	Освоєння використовуваних технологій та технік, стандартів роботи, оформлення документації, висвітлення питань щодо можливості навчання, кар'єрного росту.
Психологічна	Ознайомлення з графіком роботи, відрядженнями, проектною роботою.

ходу до процесу праці та його мотивації до креативності (як здібності) й творчості (як дії). Всі ці процеси, безумовно, рівною мірою залежать від фінансових можливостей експортно орієнтованого підприємства, кваліфікації керівників та особистостей працівників,

а також один від одного. Проте комплексний підхід та мотиваційний механізм є найбільш мобільними та гнучкими, забезпечують задоволення соціальних потреб персоналу. Саме їм надалі варто відвести чільну роль у підвищенні віддачі кадрового потенціалу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гавкалова Н. Управління ефективністю менеджменту персоналу : монографія. Харків : вид-во ХНЕУ, 2011. 295 с.
2. Герасименко О. Ефективність управління персоналом на малому підприємстві: індикатори стану та пріоритетні напрями підвищення. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2015. № 7. С. 29–37.
3. Григор'єв Л. Управління персоналом і регулярний менеджмент. *Робота сьогодні*. 2015. № 5. С. 32–34.

REFERENCES:

1. Havkalova N. (2011) *Upravlinnya efektyvnisty menedzhmentu personalu* [Managing the effectiveness of personnel management], monohrafiya [a monograph]. Kharkiv : KhNEU. 295 p. (in Ukrainian).
2. Herasymenko O. (2015) *Efektyvnist' upravlinnya personalom na malomu pidpryyemstvi: indykatory stanu ta priorytetni napryamy pidvyshchennya* [Efficiency of personnel management in a small enterprise: status indicators and priority directions of improvement]. *Visnyk Kyivsk'oho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka* [Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv.]. Kyiv, no. 7, pp. 29–37.
3. Hryhor'yev L. (2015) *Upravlinnya personalom i rehulyarnyy menedzhment*. [Personnel Management and Regular Management] *Robota s'ohodni*. [Work Today], no. 5, pp. 32–34.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-37>

УДК 331.108:343.37

Персонал як інструмент запобігання товарним втратам торговельного підприємства

Копчикова Інна Вікторівна

кандидат економічних наук, старший викладач
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Kopchikova Inna

Vinnitsia Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics

Специфіка торговельної діяльності, необхідність постійного пошуку сучасних методів обслуговування населення свідчать про об'єктивну можливість виникнення внутрішніх проблем, які потребують оперативного втручання, своєчасного передбачення або їх попередження. Перехід до торгівлі шляхом самообслуговування є потужним каталізатором зростання проблеми товарних втрат в торговельних підприємствах. Сьогодні спостерігається активний, цілеспрямований та постійний пошук можливостей для спричинення втрат як персоналом, так і покупцями. У статті розглянуто проблеми нанесення втрат персоналом підприємства, способи та методи ліквідації можливостей та причин нанесення збитку. Персонал представлений як актив компанії, який має захищати система торговельної безпеки, і як головне джерело нанесення збитку, від якого вона повинна захищатись.

Ключові слова: персонал, запобігання втратам, шкода, нанесення збитків, контроль, торговельна безпека.

Копчикова И.В. ПЕРСОНАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ТОВАРНЫХ ПОТЕРЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Специфика торговой деятельности, необходимость постоянного поиска современных методов обслуживания населения свидетельствуют об объективной возможности возникновения внутренних проблем, требующих оперативного вмешательства, своевременного предвидения или их предупреждения. Переход к торговле путем самообслуживания является мощным катализатором роста проблемы товарных потерь в торговых предприятиях. Сегодня наблюдается активный, целеустремленный и постоянный поиск возможностей для причинения потерь как персоналом, так и покупателями. В статье рассмотрены проблемы нанесения потерь персоналом предприятия, способы и методы ликвидации возможностей и причин нанесения ущерба. Персонал представлен как актив компании, который должна защищать система торговой безопасности, и как главный источник нанесения ущерба, от которого она должна защищаться.

Ключевые слова: персонал, предотвращение потерь, ущерб, нанесение потерь, контроль, торговая безопасность.

Kopchikova Inna. PERSONNEL AS A TOOL OF PREVENTING THE TRADE LOSSES OF A TRADING COMPANY

The peculiar features of trade activity as well as the need for a constant search for modern methods of rendering services indicate an objective possibility of internal problems that require quick solving, timely prediction or prevention. The transition to self-service trade is a powerful catalyst for the growth of the problem of commodity losses in trading enterprises. An active, purposeful and constant search for opportunities to minimize losses caused by both buyers and staff is being conducted nowadays. The article deals with the problem of losses caused by the personnel of the enterprise as well as the methods of eliminating the opportunities and reasons of causing the damage. The staff is viewed as an asset of the company, which must be protected by the trade defense system as well as the main source of the losses, from which the system must be protected. Therefore, the staff is suggested to be regarded in the article as a security provider for a trading company. Loss prevention can be either by eliminating the opportunity of causing the damage, or by eliminating the reasons underlying such actions, or by combining both methods. In particular, practical mechanisms for preventing the loss of a trading company are described through the prism of psychological work with personnel to increase their loyalty to the company. Psychological work to create positive motives for employees is the main resource for ensuring the security of an enterprise. Based on the results of the study, general and special control measures of HR managers and security services have been suggested to create positive motives for the trade company's employees in the direction of reducing the commodity losses. Thus, due to a well-structured process of personnel training in frames of the trade security rules, the company is able not only to significantly increase the level of personnel security, but also positively affect the sustainability of business. The perspectives for further research lie in the development of an internal control system for commodity losses prevention of supermarkets as well as the compilation of the proposals to minimize their volume.

Key words: personnel, prevention of losses, damage, losses, control, trade safety.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Масштабний перехід до торгівлі шляхом самообслуговування є потужним каталізатором зростання проблеми товарних втрат. Звичайно, самообслуговування збільшує товарообіг втричі й на чверть підвищує прибутковість, проте й втрати збільшуються в декілька разів. Економічні та соціальні фактори, мають чималий вплив на бажання швидко збагатитись. Торговельний бізнес має негативні особливості, що активно ускладнюють проблему, якими є постійна плінність основного персоналу, необґрунтовані претензії до рівня заробітної плати, низький рівень лояльності співробітників, малопrestiжна робота в основних секторах роздрібно́ї торгівлі, завчасне налаштування частини персоналу на крадіжку.

Сьогодні спостерігається активний, цілеспрямований та постійний пошук можливостей для спричинення втрат як персоналом, так і покупцями. Хибною є думка про те, що виявити й усунути можливості, які знайдені та застосовані цими суб'єктами для крадіжки, просто. Проте будь-який етап технологічного процесу, яким би елементарним він не був, приховує в собі десятки, а то й сотні можливостей, що запрошують зловмисників скористатись ними [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Практика й наукові дослідження показують, що організація сучасної торговельної діяльності підприємств потребує відпрацювання та створення системи економічної безпеки, яка б враховувала ті негативи, що може спричинити кожна зі сторін економічних відносин. Наукові аспекти економічної безпеки та управління торговельним підприємством досліджували у своїх працях такі науковці, як Ю. Аванесов, В. Апопій, І. Бланк, Л. Брагін, А. Виноградський, Ю. Дайновський, Т. Данько, М. Дядюк, В. Загорський, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, О. Мних, В. Точилін, Н. Ушакова, Т. Футало, Ф. Хміль.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження практичних механізмів запобігання втратам торговельного підприємства через призму психологічної роботи зі створення позитивних мотивів працівників, а також визначення контрольних заходів щодо роботи з персоналом стосовно скорочення товарних втрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Персонал є одночасно й активом компанії, який повинна захищати система торговельної безпеки, й головним джерелом нанесення збитку, від якого вона має захищатись [2].

Розподіл товарних та грошових втрат за джерелами їх виникнення в торговельних мережах, які використовують таку форму торгівлі, як самообслуговування, досить умовний. В середньому приблизно 10–15% усіх втрат стосується браку та природного убутку, 25–30% наносять покупці, 30–40% приходить на касирів, а останні 15–35% – на інший персонал. Ці пропорції залежать від асортименту торгівлі, побудови технологічних процесів, обсягу товарообігу [3].

Запобігання втратам може здійснюватися або шляхом ліквідації можливостей нанесення збитку, або шляхом ліквідації причин, що штовхають на такі дії, або поєднанням обох способів. У зв'язку з цим працівник умисно буде заподіювати шкоди, коли є причини, які штовхають на крадіжку, є можливості зробити це несанкціоновано, неконтрольовано, безкарно і, як правило, непомітно для колег.

Несанкціонованість – це один з основних чинників, що необхідно здолати під час здійснення розкрадань будь-яким способом. Це можна зробити за допомогою регламентації всіх внутрішньо фірмових процедур, особливо пов'язаних з товаром, коштами та інформацією, включаючи опис правил ухвалення рішень за цими активами.

Відсутність регламентації, тобто норм, приводить до того, що, з одного боку, персонал з цими нормам не ознайомлений в правильній формі (доведення під підпис), а з іншого боку, співробітники не мають необхідності щось порушувати. Немає норм, отже, немає порушень, тому початковий та правильний опис усіх процесів, особливо тих, неправильне або умисне спотворення яких приводить до збитків, є одним з перших завдань налагодження системи запобігання втратам.

Ще одним стримуючим чинником на шляху нанесення збитку є наявність досить ефективного контролю за поточним станом усіх систем підприємства. Очевидно, що чим менше контролю, тим легше заподіяти збиток. В цьому разі контроль – це просте спостереження за персоналом, процес виявлення відхилень від установлених норм. Саме відсутність або низький рівень контролю штовхає на безперешкодне здійснення навмисних неправомірних дій [4].

Прихованість означає непомітність для колег. Для багатьох зробити щось погане на очах у своїх колег досить важко, і керівництво має цим активніше користуватися, розвиваючи цю незручність різними способами колективного впливу та інформаційного живлення.

Ці та інші стримуючі чинники значно ускладнюють використання можливостей нанесення збитку й повною мірою є інструментами запобігання втратам.

Отже, якщо не буде можливостей або їх використання буде значно ускладнене, працівник не зможе нанести шкоду. Головне завдання на цьому шляху полягає у виявленні та усуненні можливостей. У працівника не буде можливостей завдати збитку, якщо:

- у нього немає вільного часу;
- немає очевидних недоліків в обліку та документообігу;
- більшість операцій контролюється;
- неможливо залишитись наодинці з цінностями;
- контролюється використання технологічного устаткування;
- немає недоліків в інженерно-технічному та фізичному захисті об'єкта.

Крім можливостей, потрібно приділяти велику увагу причинам нанесення шкоди працівниками.

Запобігання втратам пов'язане з ліквідацією причин, які штовхають співробітників підприємства на спричинення збитків. Зниження кількості таких причин, їх критичності та гостроти є метою менеджера, а не лише фахівця з безпеки. Ця мета набагато важливіше, ніж ліквідація можливостей. Інша частина причин (мотивів) має своє коріння на підприємстві та виражається у вигляді психологічних настроїв працівника.

Психологічна робота зі створення позитивних мотивів працівників – це основний ресурс забезпечення безпеки підприємства [5]. Робота з мотивацією працівників має проводитись менеджерами та спеціалістами з торговельної безпеки за такими напрямками.

1) Власник підприємства проявляє довіру. Відкриті й чесні стосунки між компанією та співробітниками є запорукою стійкості (безпеки) та успішності бізнесу. Якщо співробітник виправдовує довіру з боку організації, організація у відповідь заохочує його, тобто співробітнику має бути вигідно не завдавати збитку, виправдовуючи довіру власника. Вигода для працівників полягає в конкретних матеріальних, нематеріальних, індивідуальних та колективних заохоченнях, що надаються працівнику й колективу як виправдана довіра. Якщо співробітник або група співробітників цю довіру не виправдовує, то співробітник (група) нестиме відповідальність.

2) Власник підприємства проявляє визнання. Керівник повинен забезпечити працівни-

кам почуття, що їх цінують та визнають (це потрібно не тільки декларувати, але й справді виконувати). Сюди можна віднести заходи із забезпечення комфортних умов праці, піклування про життя й здоров'я персоналу, формування системи максимально справедливої оплати праці та активного використання пільг.

3) Власник підприємства надає різні види підтримки:

- силова (допомога служби безпеки в екстрених ситуаціях, турбота про власність);
- юридична (щодо особистих та побутових питань);
- фінансова (позики й кредити, матеріальна допомога);
- моральна (участь у вирішенні конфліктів в колективі, щодо важкої хвороби, в сімейних стосунках);
- професійна (підтримка кваліфікації на актуальному рівні);
- інформаційна (забезпечення доступу до інформації, повне інформування, щоб уникнути чуток).

4) Власник підприємства забезпечує розвиток. Робота зі співробітниками повинна проводитись в напрямі розвитку та самореалізації. Персонал повинен знати, що лише в цій компанії він може розвиватися та самореалізовуватися. Сферами, в яких необхідно розвивати співробітників, є:

- розвиток індивіда через надання нових можливостей (матеріальних за результат, кар'єрних, інноваційних, творчих);
- розвиток співробітника через навчання («підтягування» кваліфікації до завдань найближчого майбутнього);
- розвиток колективу через заохочення активних форм колективної мотивації (розвиток корпоративності);
- розвиток команди, виховування командного духу («ми одна команда», «не хочемо платити за злодія» тощо).

Компанії, які розвивають можливості із задоволення потреб персоналу (зокрема, майбутніх), розвиваються самі та завжди будуть на декілька кроків попереду конкурентів.

Задля вивчення норм та правил в цій галузі діяльності торговельного підприємства, запобігання конфліктним ситуаціям, забезпечення ефективної взаємодії із суміжними підрозділами співробітник має бути ознайомлений підпис з низкою документів [6]. Перераховані нижче документи регламентують різні традиційні аспекти безпеки компанії:

- Положення про техніку безпеки, охорону праці і пожежну безпеку;

- Положення про внутрішній режим;
- Положення про конфіденційну інформацію підприємства;
- Положення про пропускний режим;
- Положення про порядок і правила прийому-здачі приміщень під охорону;
- Правила використання технічних засобів охорони і сигналізації;
- Правила поведінки в екстрених ситуаціях;
- Правила поводження з устаткуванням (розрахунковою касою, холодильним, маркувальним, кухонним, ваговим тощо);
- Інструкція по захисту конфіденційної інформації в інформаційній системі;
- Порядок придбання продукції компанії її співробітниками тощо.

Ознайомлення зі вказаними документами здійснюється у відділі по роботі з персоналом після оформлення працівника на роботу.

Задля підвищення ефективності системи запобігання втратам торговельного об'єкта важливо, щоби кожен співробітник з числа торговельного персоналу усвідомлював себе суб'єктом забезпечення безпеки й активно сприяв адміністрації та службі безпеки в цьому напрямі. Така перевага підприємства може бути реалізована тільки у тому разі, коли торговельний персонал навчається за визначеною тематикою:

- навчання торговельного персоналу персональним діям та взаємодії в екстрених ситуаціях;
- навчання персоналу методам захисту інформації;
- навчання способам виявлення та припинення неправомірних дій покупців;
- навчання способам виявлення та запобігання неправомірних дій інших працівників;
- навчання персоналу загальним та спеціальним методам розпізнавання компрометуючих дій сторонніх суб'єктів;
- навчання співробітників правилам особистої (побутової) безпеки.

Навчання організовується у формі лекційних занять з подальшими тренуваннями. Лекції проводяться не рідше одного разу на півроку (це може бути пов'язане з циклом зміни персоналу, тобто плінністю кадрів). Тренування, на відміну від лекцій, проводяться частіше, оскільки вони, по-перше, є найкращою формою закріплення теоретичних знань; по-друге, є чудовим засобом перевірки загального рівня дисципліни; по-третє, як і будь-який спортивний захід, формують командний дух та згуртовують колектив. Дії

співробітників мають бути як індивідуальними, так і колективними. Навчання має проводитися в комплексі, колективні дії складаються з індивідуальних.

Контрольні заходи щодо роботи з персоналом в напрямі скорочення товарних втрат поділяються на загальні та спеціальні. До загальних контрольних процедур щодо персоналу належать:

- цільове спостереження за тією частиною посадових обов'язків працівників, невиконання (або недбале виконання) яких приводить до збільшення втрат;
- перевірка дотримання співробітниками правил ведення, форм та змісту документальної роботи, особливо облікового характеру;
- моніторинг дотримання всім персоналом встановлених правил поведінки;
- контроль пристрастей, залежностей та відхилень від норми в поведінці (на роботі й поза нею);
- контроль дисципліни та дотримання трудового розпорядку;
- контроль використання робочого часу;
- контроль чіткості дотримання встановлених режимів (пропускний, контроль пожежної безпеки, прийому-здачі приміщень, інформаційних регламентів, конфіденційності);
- контроль комунікацій в колективах, між співробітниками різних підрозділів, між торговельним та складським персоналом, співробітниками служби безпеки;
- контроль характеру спілкування персоналу із зовнішніми суб'єктами;
- контроль відповідності витрат окремих співробітників рівню їх доходів;
- пильний контроль за беззаперечним дотриманням обмежень та заборон в діяльності будь-якого працівника.

Перераховані види контролю щодо торговельного персоналу (зокрема, менеджерів об'єкта) проводяться співробітниками служби безпеки першого рівня, тобто рядовими фахівцями, щодо адміністративного персоналу – співробітниками служби безпеки більш високих посад. Не мають залишатись осторонь також менеджери, у підпорядкуванні яких перебуває контрольований персонал. Ці функції у відповідних формулюваннях конкретних заходів та завдань відображаються в посадових інструкціях.

Спеціальні контрольні процедури щодо персоналу включають такі заходи, які в системі торговельної безпеки окремо регламентовані або зазначені як особливі (виключаючи контроль грошових операцій та обліку):

- контроль порядку здійснення покупок персоналом;
- контроль предметів одягу та особистих речей співробітників під час виходу з роботи;
- контроль особистих шафок в роздягальнях для персоналу;
- контроль правил експлуатації камер схову;
- контроль обмеження проведення неформальних заходів на території об'єкта;
- контроль виконання санітарних правил та процедур;
- контроль діяльності прибиральників.

Перераховані порядки, правила й інструкції обов'язково повинні мати письмову форму, доведену до співробітників під підпис, а контрольні процедури здебільшого слід закріпити в посадових інструкціях відповідних співробітників.

Висновки з цього дослідження. За результатами проведеного дослідження запропоновані заходи менеджерів по роботі з персоналом та служби безпеки щодо створення позитивних мотивів працівників торговельного підприємства, а також визначено контрольні заходи стосовно роботи з персоналом в напрямі скорочення товарних втрат. Таким чином, завдяки правильно побудованому процесу навчання співробітників торговельних об'єктів правилам торговельної безпеки компанія здатна не лише значно підвищити рівень кадрової безпеки, але й загалом позитивно вплинути на стійкість бізнесу.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні системи заходів внутрішньогосподарського контролю товарних втрат супермаркетів та розробленні пропозицій з мінімізації їх обсягу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Иванова С. Кражи в торговле: виды и методы борьбы. URL: http://rusadvice.org/business/management/krazhi_v_torgovle_vidi_i_metodi_borbi.html (дата звернення: 8.02.2019).
2. Лозинський В. Товарні втрати як чинник розвитку застосування методів активізації продажу. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 1 (18). С. 321–323.
3. Крамарев А. Самая большая проблема розничной торговли 21 века. URL: <https://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=000423> (дата звернення: 8.02.2019).
4. Чумарин И. Предотвращение потерь в розничной торговле. Проверенные способы. Питер, 2007. 192 с.
5. Бойкевич О. Передумови та фактори економічної безпеки торговельного підприємства. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2010. Вип. 20. С. 175–180.
6. О'Брайен К. В вашем магазине мошенники. Питер, 1998. 245 с.

REFERENCES:

1. Ivanova S. Krazhi v trgovle: vidy i metody bor'by [Thefts in trade: types and methods of struggle]. Available at: http://rusadvice.org/business/management/krazhi_v_torgovle_vidi_i_metodi_borbi.html (accessed 8 February 2019).
2. Lozynskiy V. (2013) Tovarni vtraty yak chynnyk rozvytku zastosuvannia metodiv aktyvizatsii prodazhu [Commodity losses as a factor in the application of sales promotion methods]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, no. 1 (18), pp. 321–323.
3. Kramarev A. Samaya bol'shaya problema roznichnoy trgovli 21 veka [The Biggest Challenge of the 21st Century of Retail]. Available at: <https://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=000423> (accessed 8 February 2019).
4. Chumarin I. (2007) *Predotvrashchenie poter' v roznichnoy trgovle. Proverennyye sposoby* [Preventing retail losses. Proven methods]. Piter : SPb (in Russian).
5. Boikevych O. (2010) *Peredumovy ta faktory ekonomichnoi bezpeky torhovelnogo pidpriemstva* [Prerequisites and factors of economic security of a trading company]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy*, vol. 20, pp. 175–180.
6. O'Brayen K. (2001) *V vashem magazine moshenniki* [In your store swindlers]. Piter : SPb (in Russian).

Особенности рыночного позиционирования маркетинговых агентств в Украине

Косар Наталія Степанівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Кузьо Наталія Євгенівна

старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Богоніс Лілія Володимирівна

студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

Kosar Nataliia, Kuzo Nataliia, Bohonis Liliia
L'viv Polytechnic National University

У сучасних умовах для того, щоб виділитися серед конкурентів та посісти бажане місце у свідомості як цільових споживачів, так й інших суб'єктів ринку, підприємства свої зусилля скеровують на диференціацію ринкових пропозицій через їх позиціонування на ринку. На підставі дослідження встановлено, що в основу позиціонування маркетингових агентств на ринку можуть бути покладені основні фактори їх вибору з боку споживачів. До них належать рівень якості наданих послуг, імідж агентства на ринку, доступність послуг для споживачів у територіальному аспекті та належні комунікації з потенційними клієнтами, запропонований асортимент послуг, рівень цін на послуги, компетентність та кваліфікація персоналу, інформативність та привабливість оформлення сайту. Розроблено схеми позиціонування маркетингового агентства "Smart Promotion" на ринку на основі якості послуги просування у соціальних мережах та ціни на неї, а також інформативності та наповненості його корпоративного сайту.

Ключові слова: позиціонування, диференціація ринкової пропозиції, маркетингове агентство, послуга просування у соціальних мережах, корпоративний сайт.

Kosar N.S., Kuzo N.E., Bohonis L.V. ОСОБЕННОСТИ РЫНОЧНОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ АГЕНТСТВ В УКРАИНЕ

В современных условиях для того, чтобы выделиться среди конкурентов и занять желаемое место в сознании как целевых потребителей, так и других субъектов рынка, предприятия свои усилия направляют на дифференциацию рыночных предложений через их позиционирование на рынке. На основе исследования установлено, что в основу позиционирования маркетинговых агентств на рынке могут быть положены основные факторы их выбора со стороны потребителей. К ним относятся уровень качества предоставляемых услуг, имидж агентства на рынке, доступность услуг для потребителей в территориальном аспекте и соответствующие коммуникации с потенциальными клиентами, предлагаемый ассортимент услуг, уровень цен на услуги, компетентность и квалификация персонала, информативность и привлекательность оформления сайта. Разработаны схемы позиционирования маркетингового агентства "Smart Promotion" на рынке на основе качества услуги продвижения в социальных сетях и цены на нее, а также информативности и наполненности его корпоративного сайта.

Ключевые слова: позиционирование, дифференциация рыночного предложения, маркетинговое агентство, услуга продвижения в социальных сетях, корпоративный сайт.

Kosar Nataliia, Kuzo Nataliia, Bohonis Liliia. FEATURES OF MARKET POSITIONING OF MARKETING AGENCIES IN UKRAINE

In the conditions of saturation of commodity markets in order to stand out among competitors and to occupy the desired place in consciousness of both target consumers and other market participants, the enterprises focus their efforts on the differentiation of market proposals, which are realized because of their positioning in the market. The formation of positioning strategies and the selection of relevant features largely depend on the specifics of the industry in which the enterprise and selected target segments operate. To a large extent, the positioning of an enterprise in the market is determined by the positioning of its goods. It is established that marketing consulting in the branch structure of the consulting services market is about 20%. For positioning of marketing agencies it is important to

make an assessment of the importance of the factors of choice of the enterprise by consumers. It is determined that the main factors of the choice of a marketing agency by consumers are the following: the quality of services provided; the image of the agency in the market; the availability of services for consumers in the territorial aspect and proper communication with potential clients; offered assortment of services; level of prices for services, competence and qualification of staff, informative and attractive design of the site. Research has shown that its main competitors in the city of L'viv are Digital Insight, Dolphin Team, KADDIRECT, Leosvit, WebPROFIT Ukraine, Reklamin, WebbiK. The scheme of positioning a marketing agency can be built on the basis of the variety of services that they offer and prices for them. The analysis showed that all agencies have a promotion service in social networks, so the positioning for the marketing agency Smart Promotion was carried out on the promotion service in social networks. An assessment of the quality level was determined by a survey of Smart Promotion marketing staff. The results of the study showed that the best position in the quality of the services under research is taken by the marketing agencies Digital Insight and Leosvit. However, taking into account the "price-quality" indicators, the marketing campaign Smart Promotion and KADDIRECT take the optimal position. In the system of positioning a marketing agency in the market, the informative and full content of the corporate site is important. The comparative characteristics of the corporate websites of the investigated marketing agencies were made using the online service GTmetrix.com and presented on such criteria as page load speed, total page size, number of requests, page speed estimation, and slowness estimation. The top position in evaluating the speed of downloading a corporate website is by the investigated marketing agency Smart Promotion, but the site should be optimized, reducing the amount of pages and increasing the download speed.

Key words: positioning, differentiation of the market offer, marketing agency, service promotion in social networks, corporate website.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах насичення товарних ринків для того, щоб виділитися серед конкурентів та посісти бажане місце у свідомості як цільових споживачів, так й інших учасників ринку, підприємства свої зусилля скеровують на диференціацію ринкових пропозицій, які реалізуються через їх позиціонування на ринку. Всі складові комплексу маркетингу повинні бути орієнтовані на реалізацію визначених ознак позиціонування підприємства. Незважаючи на наявні наукові доробки у сфері позиціонування, сьогодні ще не систематизовані основні підходи до формування та реалізації стратегій позиціонування, немає єдиного підходу до їх класифікації та рекомендацій щодо вибору оптимальних ознак. Формування стратегій позиціонування та вибір відповідних ознак значною мірою залежать від специфіки галузі, в якій функціонує підприємство, та вибраних цільових сегментів.

Надання маркетингових послуг є одним з видів консалтингу, що динамічно розвивається на міжнародній арені та в Україні. До основних інституцій, що здійснюють маркетингове консультування, належать маркетингові, рекламні та digital-агентства. Величина клієнтської бази підприємств, які надають маркетингові послуги на ринку, визначається їх іміджем, посилити який можна шляхом правильно розробленої концепції ринкового позиціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ринкового позиціонування товарів ґрунтовно досліджувались іноземними науковцями, зокрема Дж. Траутом та Е. Рай-

сом [1]. У вітчизняній науковій літературі цим питанням активно займалися такі науковці, як О. Зозульов, С. Ковальчук, О. Лопатовська, Т. Прима, С. Солнцев, О. Тарасенко. Зокрема, О. Зозульовим [2] детально проаналізовані можливі стратегії ринкового позиціонування споживчих товарів, визначені основні типи позиціонування товарів чи марок у взаємозв'язку з особливостями споживчої психології та маркетингового підкріплення товарів на ринку [3], обґрунтована система критеріїв для визначення ефективності ринкового позиціонування товарів та їх брендів [4]. Деякі наукові публікації таких авторів, як С. Ковальчук, О. Лопатовська [5], Н. Куденко, К. Комліченко [6], Т. Прима [7], присвячені визначенню сутності та основних напрямів позиціонування товарів на ринку. У джерелі [8] О. Тарасенко та С. Солнцев значну увагу приділяють питанням репозиціонування, аналізу актуальності наявного позиціонування товарів на ринку.

Особливості галузевої стратегії позиціонування на ринку послуг швидкого харчування подані в джерелі [9], на ринку туристичних послуг – в роботі [10], на ринку аграрної продукції – в дослідженнях [11; 12].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз свідчить про те, що в науковій літературі відсутні публікації, які присвячені особливостям позиціонування підприємств на ринку консалтингових послуг, зокрема маркетингових послуг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз особливос-

тей ринкового позиціонування маркетингових агентств на прикладі ФОП Потупа І.Т. (маркетингове агентство “Smart Promotion”).

Виклад основного матеріалу дослідження. У джерелі [13, с. 288] відзначено, що позиціонування товару разом із сегментуванням ринку та вибором цільових сегментів належить до трьох «кітів маркетингу». Якщо підприємство не вдало розробить позиціонування товару, то споживачі не зможуть зрозуміти, чого вони можуть чекати від його товарної пропозиції.

Незважаючи на поширення терміна позиціонування в науковій літературі, відсутнє його однозначне тлумачення. У більшості визначень наголос робиться на позиціонуванні власне товарів, а не підприємства загалом.

В процесі позиціонування підприємство має забезпечити належний вплив на цільових споживачів, конкурентів та власне підприємство (табл. 1).

Під час формування стратегії позиціонування та вибору відповідних атрибутів підприємство має орієнтуватись на так званий трикутник позиціонування (рис. 1). Він дає змогу врахувати три основні аспекти, якими є очікування цільових споживачів, реальні конкурентні переваги пропозиції підприємства та можливості диференціації серед конкурентів.

Попри значну кількість класифікацій в класичній теорії маркетингу, виділяють такі основні стратегії позиціонування (рис. 2).



Рис. 1. Трикутник позиціонування [8, с. 413]

Для підприємств різних галузей економіки, відмінних за розміром, вибір оптимальних стратегій позиціонування буде значно різнитися.

Ринок світового консалтингу вже набув значного розвитку, а в Україні останнім часом набуває популярності. На рис. 3 наведено динаміку місткості ринку консалтингових послуг в Україні за 2007–2016 рр. та прогноз на 2017–2018 рр.

Для прогнозування вибрано квадратичну модель $y = 0,2133t^2 - 1,3877t + 3,9517$, для якої визначено найвищий коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9612$ та яку перевірено щодо адекватності відповідним критеріям.

Згідно з КВЕД консалтинг не є окремим видом діяльності, а рекомендовано належить до розділу «Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу: надання послуг підприємцям». Така ситуація значно ускладнює об'єктивне оцінювання консалтингового ринку. До основних напрямів консультаційних послуг належать юриспруденція, інжиніринг, рекламна та PR-діяльність, інформаційна підтримка, маркетинг, управління (менеджмент), фінанси та аудит, навчальна та наукова діяльність.

Маркетинговий консалтинг у галузевій структурі ринку консалтингових послуг, згідно з попередніми дослідженнями, становить близько 20%. Серед найбільших світових компаній, які надають маркетингові послуги на українському ринку, слід назвати “Nielsen”, “TNS”, “GfKGroup” [16].

Ринок послуг маркетингового консультування все більше зростає, досягає вже рівня ІТ-послуг, інформаційного та фінансового аудиту. Проте існують значні зміни в структурі виду послуг, які надаються маркетинговими агентствами. Сьогодні значно зменшується кількість друкованих рекламних засобів, польових маркетингових досліджень, а все більшого розвитку набувають брендинг, інтернет-комунікації. Щодо брендингу основними конкурент-

Таблиця 1

Основні суб'єкти впливу на маркетингове позиціонування підприємства на ринку

Основні суб'єкти впливу	Параметри, які слід враховувати
Цільові споживачі	Модель поведінки споживачів; основні критерії вибору товарів під час їх закупівлі; структура споживання товарів.
Конкуренти	Визначені маркетингові цілі; наявні можливості та ресурси; конкурентні переваги; розроблений комплекс маркетингу; прогнозована реакція на позиціонування підприємства.
Власне підприємство	Фактори зовнішнього маркетингового середовища; фактори внутрішнього маркетингового середовища; визначені конкурентні переваги.

Джерело: складено на основі джерела [14, с. 320]

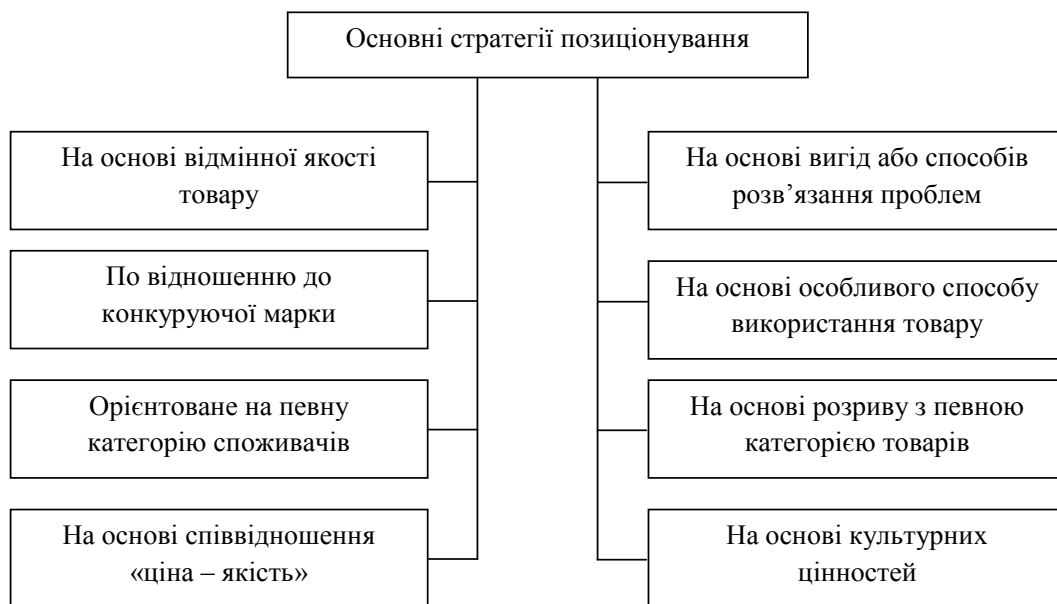


Рис. 2. Основні стратегії ринкового позиціонування

Джерело: розроблено на основі джерела [3]

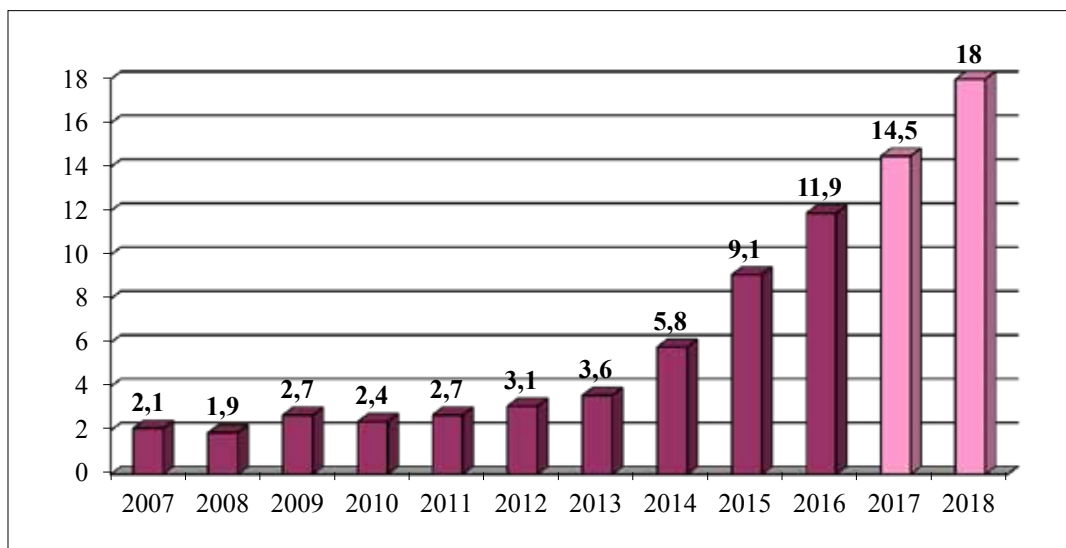


Рис. 3. Динаміка місткості ринку консалтингових послуг в Україні за 2007–2016 рр. та прогноз на 2017–2018 рр., млрд. грн.

Джерело: складено на основі джерела [15] та власних розрахунків

тами для маркетингових агентств є дизайнери-фрілансери чи онлайн-платформи (платні та безоплатні), а щодо інтернет-маркетингу – спеціалісти ІТ-сфери. Все більше підприємців залучають саме таких спеціалістів, а не безпосередньо маркетингові агентства, тому послуги дизайнерів, фотографів, ІТ-спеціалістів можна розглядати як товари-субститути для послуг маркетингових агентств.

До основних вхідних бар'єрів на ринок маркетингового консалтингу належать:

- значна кількість поодиноких фрілансерів, які частково виконують функції маркетолога та ціновий рівень яких значно нижчий;
- незначна кількість висококваліфікованих спеціалістів в цій сфері, що породжує дефіцит трудових ресурсів;
- часткова недовіра власників бізнесу до аутсорсингу, маркетингових інструментів чи консалтингу, а також бажання зекономити на маркетингу.

До основних бар'єрів виходу з ринку належать складність розірвання контрактів з клієнтами, їх договірна прив'язаність чи заборгованість.

Основною тенденцією на ринку маркетингового консультування в Україні є поява значної кількості маркетингових агентств з невеликим капіталом. Така тенденція зумовлена розвитком малого та середнього бізнесу, підприємства якого не мають змогу утримувати власні маркетингові підрозділи та прагнуть замовляти послуги в маркетингових агентствах.

Попит на послуги маркетингових агентств зумовлений певними перевагами для клієнтів, зокрема:

- зменшенням витрат на утримання штатних маркетологів;
- делегуванням виконання маркетингових обов'язків на спеціалістів цієї сфери, які мають вже налагоджені зв'язки з іншими необхідними контрагентами для ведення ефективної маркетингової діяльності;
- спеціалізованим підходом до аналізування діяльності підприємства, що дає змогу виявити можливі проблеми та недоліки.

Такі переваги є вагомим аргументом на користь задоволення підприємствами потреби в маркетинговому забезпеченні через маркетингові агентства, серед яких існує гостра конкуренція за споживачів.

Для проведення позиціонування маркетингових агентств важливо оцінити важливість факторів вибору підприємства споживачами. До основних факторів вибору маркетингового агентства споживачами можна віднести:

- рівень якості наданих послуг;

- імідж агентства на ринку;
- доступність послуг для клієнтів у територіальному аспекті та належні комунікації з потенційними клієнтами;
- запропонований асортимент послуг;
- рівень цін на послуги;
- компетентність та кваліфікація персоналу;
- інформативність та привабливість оформлення сайту.

Для того щоби здійснити позиціонування, необхідно ретельно вивчити особливості підприємства та його конкурентні переваги через проведення SWOT-аналізу, який представлений на прикладі маркетингового агентства "Smart Promotion" (табл. 2).

Під час проведення позиціонування важливо проаналізувати діяльність конкурентів. До основних конкурентів маркетингового агентства "Smart Promotion" у м. Львові належать "Digital Insight", "Dolphin Team", "KADDIRECT", «Леосвіт», "WebPROFIT Україна", "Reklamin", «Вебіком» тощо (табл. 3).

На підставі проведеного аналізу можна зробити висновки, що ФОП Потупа І.Т. (маркетингове агентство "Smart Promotion") має досить широкий асортимент послуг на ринку та помірну вартість послуг.

Схему позиціонування маркетингового агентства "Smart Promotion" можна побудувати на основі різновидів послуг, які ним пропонуються, та цін на них. Як видно з табл. 3, в усіх досліджуваних маркетингових агентствах присутня послуга просування в соціальних мережах. Аналіз структури асортименту досліджуваного агентства також підтверджує

Таблиця 2

SWOT-аналіз ФОП Потупа І.Т. (маркетингового агентства "Smart Promotion")

Сильні сторони:	Слабкі сторони:
<ul style="list-style-type: none"> – Широкий спектр пропонованих послуг; – наявність молоді та перспективної команди працівників; – індивідуальний підхід до кожного клієнта; – використання сучасних методів та програм у діяльності агентства; – наявність сайту з детальною характеристикою послуг та розцінками на них, списком постійних клієнтів та розроблених проектів. 	<ul style="list-style-type: none"> – Невелика кількість працівників; – вузька географія діяльності; – незначний період функціонування на ринку.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – Розширення геолокації; – робота з новими технологіями; – зростання попиту на маркетингові послуги. 	<ul style="list-style-type: none"> – Підвищення цін на матеріали, зниження платоспроможності населення; – погіршення економічної та політичної ситуації в країні; – поява нових конкурентів; – зростання вартості новітніх технологій.

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3

Аналіз діяльності конкурентів "Smart Promotion" у м. Львові

№	Назва агентства	Асортимент послуг	Наявність додаткової безкоштовної послуги	Середня вартість просування в соціальних мережах, дол./міс.
1	Digital Insight	Комплексний аудит бізнесу; створення маркетингової стратегії; розроблення рекламних матеріалів; таргетинг; розроблення контенту; налаштування проєктів у "Facebook" та "Instagram"; аналізування ключових показників.	Маркетинговий аудит бізнесу.	Від 200.
2	Dolphin Team	Маркетинговий аудит; рекламні кампанії в соціальних мережах; стратегічне планування.	Розроблення концепції просування бізнесу в соціальних мережах.	Від 180.
3	KADDIRECT	Розроблення та просування сайтів; просування в соціальних мережах; маркетингові дослідження; написання бізнес-планів; дизайн.	–	Від 150.
4	Леосвіт	Брендинг; веб-дизайн та веб-розроблення; виготовлення та розміщення зовнішньої реклами; виготовлення фото- та відео-продукції; виготовлення та розміщення внутрішньої реклами; графічний дизайн та друк на сувенірній продукції; маркетинговий консалтинг; інтернет-маркетинг; реклама на радіо, телебаченні, в пресі, транспорті.	–	Від 230.
5	WebPROFIT Україна	Просування в соціальних мережах; банерна реклама та ремаркетинг; створення та просування сайтів.	–	Від 100.
6	Reklamin	Споживчий маркетинг; торговий маркетинг; мерчандайзинг; прямий маркетинг; event-маркетинг; створення рекламних матеріалів, просування в соціальних мережах.	–	–
7	Вебіком	Розроблення сайтів; SEO; SMM; контекстна реклама; аналітика; маркетингове супроводження.	–	Від 90.
8	Smart Promotion	Просування в соціальних мережах; розроблення сайтів; SEO; контекстна реклама; ведення рекламних кампаній; рекламна фото- та відеозйомка; маркетингові дослідження; створення концепції бренду; створення графічних атрибутів бренду; аналітика.	–	Від 150.

Джерело: розроблено авторами

затребуваність у цій послугі та зростання потреби в ній, тому позиціонування для маркетингового агентства "Smart Promotion" варто здійснити за допомогою просування в соціальних мережах (рис. 4). Оцінювання рівня якості здійснено за допомогою опитування працівників маркетингового агентства "Smart Promotion".

Як видно з рис. 4, найкращу позицію за якістю досліджуваних послуг мають маркетингові агентства "Digital Insight" та «Леосвіт». Проте з огляду на показники співвідношення ціни та якості оптимальну позицію займають маркетингові агентства "Smart Promotion" та "KADDIRECT".

Не менш важливим елементом позиціонування маркетингового агентства є належне

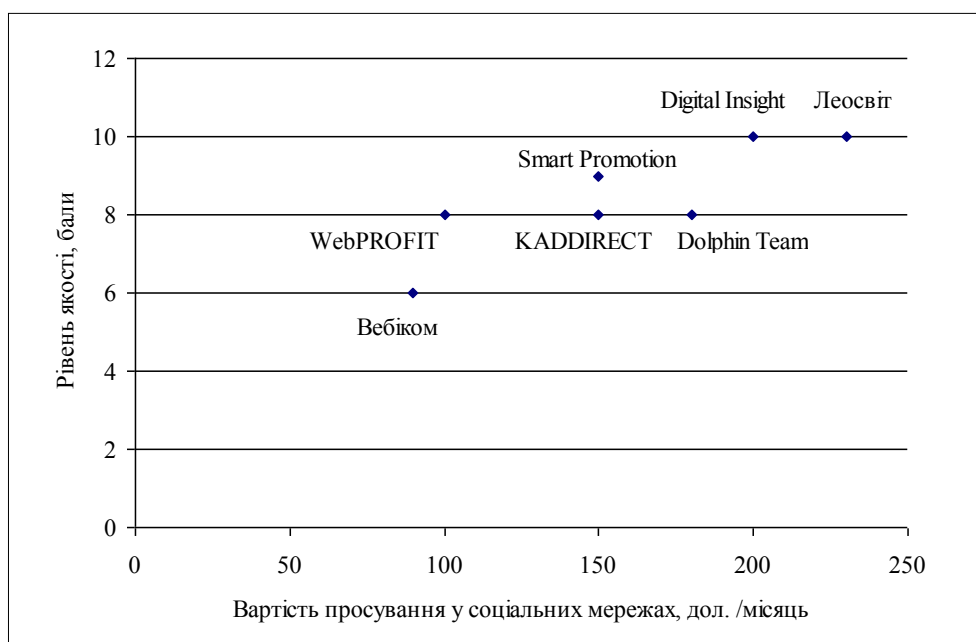


Рис. 4. Схема позиціонування маркетингового агентства “Smart Promotion” на ринку послуг просування в соціальних мережах м. Львова

Джерело: розроблено авторами

інформаційне наповнення та оформлення корпоративного сайту. В досліджуваних конкурентів, зокрема “KADDIRECT”, “Digital Insight” та “Dolphin Team”, наявні детально розроблені та оформлені корпоративні сайти. Для визначення позиціонування щодо привабливості корпоративного сайту розроблено порівняльну характеристику сайтів маркетингових агентств, яка представлена в табл. 4.

Порівняльна характеристика корпоративних сайтів здійснена за допомогою онлайн-сервісу “GTmetrix.com” та представлена щодо таких критеріїв:

1) швидкість завантаження сторінки (цей критерій є одним з найважливіших для споживача; як свідчать дослідження, кожен другий користувач не готовий очікувати на завантаження сторінки більше 3 с) [17];

2) загальний розмір сторінки (від цього критерія залежить також швидкість його завантаження, тому варто оптимізувати всі файли, зображення та відео, які завантажуються на сайт, що дасть змогу зменшити наявний обсяг сторінки та збільшити швидкість завантаження сторінок; середній обсяг сторінок повинен становити 3 Мб);

3) кількість запитів, які були зроблені під час проведення аналізу та були необхідними для повного завантаження всіх складових

сторінок (оптимальна кількість запитів повинна становити 88);

4) оцінювання швидкості сторінки у відсотках, оцінювання повільності у відсотках (це два основних критерії результативності, які аналізує ця програма; оптимальні їх величини становлять 71% та 69% відповідно; проте логічним є те, що швидкість має бути якомога більшою, а повільність – меншою).

За поданою порівняльною характеристикою та аналізуванням можна подати рейтинг корпоративних сайтів досліджуваних маркетингових агентств (табл. 5).

Аналіз табл. 5 свідчить про те, що найвищу позицію за оцінюванням швидкості завантаження корпоративного сайту займає досліджуване маркетингове агентство “Smart Promotion”, проте загальний обсяг сторінки є занадто великим, тому сайт слід оптимізувати шляхом зменшення обсягу сторінки та збільшення швидкості її завантаження.

Висновки з цього дослідження. Позиціонування – це важлива складова маркетингової діяльності підприємства на ринку, яка розробляється на підставі результатів дослідження ринку, проведеного сегментування та вибору цільових сегментів. Загалом це є забезпеченням підприємству такого місця на ринку та у свідомості споживачів, яке не підлягає сумніву, чітко відрізняється від інших.

Таблиця 4

**Порівняльна характеристика параметрів
корпоративних сайтів маркетингових агентств**

Критерії	Результати аналізу			
	“Smart Promotion”	“KADDIRECT”	“Dolphin Team”	“Digital Insight”
Швидкість завантаження сторінки, с	6,9	4,1	5,6	4,8
Загальний розмір сторінки, Мб	8,2	4,6	2,1	2,71
Кількість запитів	68	84	108	89
Оцінювання швидкості сторінки, %	73	18	69	34
Оцінювання повільності, %	69	53	64	64

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 5

Рейтинг корпоративних сайтів досліджуваних маркетингових агентств

Назва маркетингового агентства	Оцінювання швидкості завантаження сторінки, %
Smart Promotion	73
Dolphin Team	69
Digital Insight	34
KADDIRECT	18

Джерело: розроблено авторами

Якщо підприємство не вдало розробить позиціонування товару, то споживачі не зможуть зрозуміти, чого вони можуть чекати від його товарної пропозиції та діяльності.

В основі позиціонування підприємства на ринку лежить позиціонування його товарів. При цьому важливо врахувати галузеву специфіку діяльності підприємства. Для маркетингового агентства його можна проводити за різновидами послуг, які слід позиціонувати, зокрема за їх якістю та ціною.

Проведений аналіз свідчить про те, що найвищу позицію за якістю у м. Львові за допомогою просування в соціальних мережах займають маркетингові агентства “Digital Insight” та «Леосвіт». Проте, враховуючи співвідношення ціни та якості, ми відзначаємо, що оптимальну ринкову позицію займають маркетингові агентства “Smart Promotion” та “KADDIRECT”.

У системі позиціонування підприємства на ринку важливе місце посідають інформативність та наповненість корпоративного сайту. Проведена порівняльна характеристика сайтів маркетингових агентств “Smart Promotion”, “Dolphin Team”, “Digital Insight”, “KADDIRECT” за допомогою онлайн-сервісу “GTmetrix.com” свідчить про те, що найвищу позицію за оцінюванням швидкості завантаження корпоративного сайту займає досліджуване маркетингове агентство “Smart Promotion”, проте загальний обсяг сторінки є занадто великим, тому сайт слід оптимізувати шляхом зменшення обсягу сторінки та збільшення швидкості її завантаження.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на встановлення впливу іміджу на вибір клієнтами консалтингових послуг певних маркетингових агентств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Траут Дж., Райс Е. Позиционирование. Битва за узнаваемость. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 256 с.
2. Зозульов О. Стратегії ринкового позиціонування товару на споживчому ринку. *Економіка України*. 2006. № 10 (539). С. 43–48.
3. Зозульов О. Типи позиціонування товарів і марок на споживчому ринку. *Маркетинг в Україні*. 2008. № 6. С. 49–52.
4. Зозульов О. Критерії ефективного ринкового позиціонування товарів на споживчому ринку. *Маркетинг в Україні*. 2015. № 2. С. 39–45.
5. Ковальчук С., Лопатовська О. Маркетингове позиціонування як об’єкт наукового дослідження. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 5. Т. 3. С. 88–91.

6. Куденко Н., Комліченко К. Маркетингове позиціонування: різновиди та взаємозв'язок категорій. *Формування ринкової економіки. Спец. вип. «Маркетинг: теорія і практика»*. 2007. Ч. 1. С. 393–403.
7. Примак Т. Стратегії позиціонування у теорії маркетингу. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 13–20.
8. Тарасенко О., Солнцев С. Аналіз актуальності стратегії позиціонування. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2016. № 13. С. 409–417.
9. Стадніченко В. Особливості позиціонування на ринку ресторанів швидкого обслуговування. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2015. № 12. С. 379–389.
10. Іваненко О. Позиціонування туристичного підприємства на ринку туристичних послуг України. URL: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/ivanenko-the-positioning-tourism-enterprise-on-the-tourist-market-of-ukraine_24591.pdf (дата звернення: 21.01.2019).
11. Белік О. Оцінка і формування ринкових позицій підприємств аграрної сфери. *Культура народів Причорномор'я*. 2014. № 274. С. 139–143.
12. Станьковська І., Костишин І. Позиціонування підприємств на засадах STP-концепції та «методу співучасті» з метою забезпечення їх конкурентоспроможності. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/87.pdf> (дата звернення: 24.01.2019).
13. Котлер Ф. та ін. *Маркетинговий менеджмент: підручник*. Київ, 2008. 720 с.
14. Куденко Н. *Стратегічний маркетинг: підручник*. Київ, 2012. 523 с.
15. Інфографіка: ринок консалтингових послуг. URL: <https://www.business.ua/biznes/item/1065-rynok-konsaltingovykh-uslug> (дата звернення: 31.01.2019).
16. Віннікова І., Марчук С. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 7 (34). С. 16–21.
17. Федоричак В. Як перевірити швидкість завантаження сайту: онлайн-сервіси. URL: <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/kak-proverit-skorost-zagruzki-sajta-onlajn-servisy> (дата звернення: 24.01.2019).

REFERENCES:

1. Traut Dzh., Rais E. (2004) *Позытыsonyrovanye. Bytva za uznavaemost* [Positioning: The Battle for Your Mind]. Sankt-Peterburh : Pyter (in Russian).
2. Zozulov O. (2006) *Stratehii rynkovoho pozytsionuvannia tovaru na spozhyvchomu rynku* [Strategies for market positioning of goods on the consumer market]. *Ekonomika Ukrainy*, no. 10 (539), pp. 43–48.
3. Zozulov O. (2008) *Typy pozytsionuvannia tovariv i marok na spozhyvchomu rynku* [Types of positioning of goods and brands on the consumer market]. *Marketynh v Ukraini*, no. 6, pp. 49–52.
4. Zozulov O. (2015) *Kryterii efektyvnoho rynkovoho pozytsionuvannia tovariv na spozhyvchomu rynku* [Criteria for effective market positioning of goods on the consumer market]. *Marketynh v Ukraini*, no. 2, pp. 39–45.
5. Kovalchuk S., Lopatovska O. (2009) *Marketynhove pozytsionuvannia yak ob'ekt naukovooho doslidzhennia* [Marketing positioning as an object of scientific research]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 5, t. 3, pp. 88–91.
6. Kudenko N., Komlichenko K. (2007) *Marketynhove pozytsionuvannia: riznovydy ta vzaiemozviazok katehorii* [Marketing positioning: varieties and interconnection of categories]. *Formuvannia rynkovoї ekonomiky. Spets. vyp. "Marketynh: teoriia i praktyka"*, vol. 1, pp. 393–403.
7. Prymak T. (2012) *Stratehii pozytsionuvannia u teorii marketynhu* [Strategies of positioning in marketing theory]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 1, pp. 13–20.
8. Tarasenko O., Solntsev S. (2016) *Analiz aktualnosti stratehii pozytsionuvannia* [The analysis of positioning strategy relevance]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivskiy politekhnichnyi instytut"*, no. 13, pp. 409–417.
9. Stadnichenko V. (2015) *Osoblyvosti pozytsionuvannia na rynku restoraniv shvydkoho obsluhovuvannia* [Peculiarities of positioning on fast food restaurants market]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivskiy politekhnichnyi instytut"*, no. 12, pp. 379–389.
10. Ivanenko O. (2015) *Pozytsionuvannia turystychnoho pidpriemstva na rynku turystychnykh posluh Ukrainy* [The positioning tourism enterprise on the tourist market of Ukraine]. Available at: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/ivanenko-the-positioning-tourism-enterprise-on-the-tourist-market-of-ukraine_24591.pdf (accessed 21 January 2019).
11. Belik O. (2014) *Otsinka i formuvannia rynkovykh pozytsii pidpriemstv ahrarnoi sfery* [Assessment and formation of market positions of enterprises in the agrarian sector]. *Kultura narodov Prychornomoria*, no. 274, pp. 139–143.

12. Stankovska I., Kostyshyn I. (2016) Pozytsiuvannia pidprijemstv na zasadakh STP-kontseptsii ta "metodu spivuchasti" z metoiu zabezpechennia yikh konkurentospromozhnosti [Positioning on the basis enterprises stp-concept and "participation method" in order to ensure their competitiveness]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 9, pp. 424–429. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/87.pdf> (accessed 24 January 2019).
13. Kotler F., Keller K., Pavlenko A., Dlihach A. et al. (2008) *Marketynhovyi menedzhment* [Marketing management]. Kyiv : Khimdzhest (in Ukrainian).
14. Kudenko N. (2012) *Stratehichniy marketynh* [Strategic marketing]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
15. Biznes (2017) *Infografika: rynek konsaltingovykh usluh* [Infographics: consulting services market]. Available at: <https://www.business.ua/biznes/item/1065-rynek-konsaltingovykh-uslug> (accessed 24 January 2019).
16. Vinnikova I., Marchuk S. (2016) *Osoblyvosti rozvytku rynku konsaltingovykh posluh v Ukraini* [Features of the development of consulting services market in Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, no. 7 (34), pp. 16–21.
17. Fedorychak V. (2017) *Yak pereviryty shvydkist zavantazhennia сайту: onlain-servisy* [How to check download speed: online services]. Available at: <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/kak-proverit-skorost-zagruzki-sajta-onlajn-servisy> (accessed 24 January 2019).

Концептуальна модель управління діяльністю промислового підприємства на засадах розвитку трансферної системи

Косовська Віра Василівна

кандидат економічних наук,
асистент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національного університету «Львівська політехніка»

Kosovska Vira

L'viv Polytechnic National University

Аналіз наявних систем управління підприємств вказує на їхню недосконалість функціонування в умовах ринкової економіки. Це потребує вдосконалення системи управління підприємствами за рахунок зміни їхньої організаційної структури та перегляду функцій її елементів. Для підвищення ефективності системи управління запропонована концептуальна модель управління підприємством на засадах розвитку трансферної системи. Сутність концепції полягає в доповненні загальної системи управління підприємством додатковими елементами, які, зрештою, забезпечать підвищення ефективності управління підприємством з урахуванням реалізації трансферних операцій різноманітних видів ресурсів.

Ключові слова: управління підприємством, трансферна система, трансферні операції, концептуальна модель, економічні закони.

Косовская В.В. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВАХ РАЗВИТИЯ ТРАНСФЕРНОЙ СИСТЕМЫ

Анализ существующих систем управления предприятий указывает на их несовершенство функционирования в условиях рыночной экономики. Это требует совершенствования системы управления предприятиями за счет изменения их организационной структуры и пересмотра функций ее элементов. Для повышения эффективности системы управления предложена концептуальная модель управления предприятием на основах развития трансфертной системы. Сущность концепции заключается в дополнении общей системы управления предприятием дополнительными элементами, которые, в конце концов, обеспечат повышение эффективности управления предприятием с учетом реализации трансфертных операций различных видов ресурсов.

Ключевые слова: управление предприятием, трансфертная система, трансфертные операции, концептуальная модель, экономические законы.

Kosovska Vira. CONCEPTUAL MODEL OF MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE BASED ON THE TRANSFER SYSTEM DEVELOPMENT

In the article has been performed a theoretical generalization and offered improvement management regarding the control over the production and commercial activities of the enterprise based on the transfer system development with the purpose of increase of its economic performance. The analysis of the existing enterprises' management systems points at their inadequate functioning in a market economics. It requires the enterprises' management system improvement by changing their organizational structure and revision of their elements function. For improve the efficiency of the management system is proposed a conceptual model of the management of enterprise based on the transfer system development. The concept supplement the overall system of enterprise management with additional elements, which will provide an increase the efficiency of the management of enterprise with the account of the implementation of transfer operations all types of resources. Taking into consideration the above-mentioned information, there has been defined role of the transfer system, the principles its construction, formulated functions which it must performed and distinguished the main directions its development.

Key words: enterprise management, transfer system, transfer operations, conceptual model, economic laws.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підприємства в процесі своєї діяльності використовують різні види ресурсів (сировинні, енергетичні, напівфабрикати,

інструменти тощо). Практично всі ресурси, які необхідні для організації виробництва, підприємства закупають у відповідних постачальників чи безпосередньо виробників. Тоді

пошуком джерел постачання вказаних ресурсів займаються різні відділи та служби, при цьому якість ресурсів перевіряється відділом технічного контролю. Реально всі описані операції щодо забезпечення виробництва необхідними ресурсами використовували та використовують операції переміщення, тобто трансферу, але всі ці операції відбуваються під контролем різних управлінців. Наприклад, постачання сировинних ресурсів та матеріалів відбувається під контролем заступника директора з постачання, розрахунки та оцінювання економічної вигоди здійснює планово-економічний відділ, який підпорядкований головному економісту або безпосередньо директору, а контроль якості сировинних ресурсів та комплектуючих перебуває у відомстві головного інженера. Реально описані операції є трансферними, які здійснюються різними службами та відділами, тому не завжди є узгодженими, що, зрештою, негативно впливає на кінцеві результати діяльності підприємства.

Вищеописаний процес організації та управління виробництвом є типовим для багатьох підприємств, який фактично існує сьогодні, тому багато вітчизняних підприємств потребують вдосконалення системи управління виробничою діяльністю. З огляду на безсистемність трансферних операцій для різних видів ресурсів актуальним є пошук шляхів усунення цих явищ. Це можна здійснити за рахунок організації та використання трансферної системи, основне призначення якої полягає в організації оптимальних трансферних операцій, спрямованих на підвищення економічних показників діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями розроблення механізмів та моделей управління займається велика кількість науковців, зокрема В. Апопій, С. Бабенко, В. Гончаренко, Л. Дяченко, М. Кулакова, О. Кузьмін, А. Файоль, Ф.-У. Тейлор, Г. Форд. У праці І. Чанкіної наведено концептуальну модель управління розвитком промислового підприємства, де враховано вплив трансформаційних ефектів розвитку економіки України на діяльність підприємства [1].

Дослідження трансферу технологій управління та їх вплив на діяльність підприємства відображено в працях таких вчених, як Дж. Грейсон, Л. Стіл, В. Хемел, О. Андросов, І. Кузнецова, Е. Смірнов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Більша частина авторів розглядає концептуальні моделі

управління розвитком підприємства, стратегічного та антикризового управління, дослідження джерел інвестування, але не вивчає модель управління з урахуванням трансферної системи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формування концептуальної моделі управління підприємством на основі розвитку трансферної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансферна система спрямована на вдосконалення управління виробничо-господарською діяльністю. Її розвиток базується на економічних законах, зокрема законі зростаючої дохідності, законі синергії, законі цілісності, законі спільної мети, законі інформативності [2, с. 538–556].

З огляду на закон зростаючої дохідності трансферна система здійснює пошук та вжиття таких заходів, які забезпечують збільшення обсягу виробництва продукції, сприяючи підвищенню прибутковості підприємства. Це може бути реалізоване за рахунок впровадження інноваційних рішень, наприклад технічних, організаційних, управлінських.

Діяльність трансферної системи пов'язана практично з усіма напрямками діяльності підприємства, які є взаємозалежними та взаємодоповнюючими, тому її розвиток відбувається на основі закону синергії, сутність якого полягає в посиленні економічного потенціалу підприємства внаслідок оптимальної взаємодії елементів та компонентів елементів загальної системи управління.

За законом цілісності функції трансферної системи підсилюють зв'язки між підрозділами підприємства, завдяки чому забезпечується узгодженість дій усіх елементів управлінської системи, спрямованих на посилення ефективності та стабільності виробничо-господарської діяльності. Така організація функціонування трансферної системи за рахунок досягнення кожним напрямом поставлених конкретних цілей сприяє досягненню спільної мети підприємства, тобто підвищенню економічних показників.

Беручи до уваги постійні зміни зовнішнього середовища підприємства, які безпосередньо впливають на умови здійснення виробничо-господарської діяльності, можемо сказати, що трансферна система повинна оперативнo обробляти весь потік інформації щодо цінової політики основних видів ресурсів, ринків збуту продукції, науково-технічних досягнень та інновацій задля вчасного реагування на ці

зміни та прийняття відповідних управлінських рішень стосовно їх трансферу.

На підставі узагальнення огляду та аналізу літературних джерел [3–8] виявлено, що в умовах дії загальних економічних законів для підвищення результатів діяльності підприємств шляхом удосконалення управління виробничо-господарською діяльністю за рахунок використання трансферної системи необхідним є дотримання керівництвом підприємств принципів системності, надійності, розвитку, адаптивності, простоти та гнучкості, економічної ефективності.

Принцип системності розглядає трансферну систему як єдине ціле. В цьому разі під трансферною системою слід розуміти сукупність компонентів, які повинні функціонувати узгоджено з іншими системами підприємства.

Сутність принципу розвитку трансферної системи полягає в розширенні функціональних можливостей за рахунок зміни її структури та доповнення новими елементами.

Принцип адаптивності полягає в здатності трансферної системи адаптуватись до нових умов та змін загальної системи управління підприємством.

Принцип надійності забезпечує безперебійне функціонування трансферної системи в разі відмови одного чи декількох суб'єктів, тобто здатності цієї системи виконувати свої функції, зокрема за рахунок мінімального резервування.

Принцип простоти та гнучкості передбачає зручність користування трансферною системою, а також здатність легко адаптуватись до нестандартних умов функціонування підприємства.

Принцип економічної ефективності передбачає мінімальні витрати на створення трансферної системи за умови максимального ефекту від її функціонування.

Щодо ефективного функціонування трансферна система повинна відповідати таким вимогам:

- належний рівень відображення інформації про стан ресурсного забезпечення виробничої діяльності підприємства;

- формування об'єктивної інформації про трансферні операції, які здійснюються на підприємствах та від яких залежить результативність виробничо-господарської діяльності, задля своєчасного прийняття оптимальних управлінських рішень;

- охоплення максимальної кількості трансферних операцій з урахуванням

взаємозв'язків між ними на основі системного підходу;

- можливість комплексного функціонування трансферної системи з автоматизованою системою керування технологічними процесами задля запобігання збоїв у виробництві;

- забезпечення простоти та прозорості структури трансферної системи, що дає змогу здійснювати її вдосконалення та розвиток шляхом усунення зайвих зв'язків та операцій, які приводять до додаткових витрат часу й погіршують ефективність її функціонування.

Задля підвищення ефективності діяльності підприємства запропонована концептуальна модель управління виробничо-господарською діяльністю на засадах розвитку трансферної системи на прикладі технологічного процесу перетоплення металобрухту електрометалургійного підприємства (рис. 1).

На основі характеристики економічних законів, принципів та вимог щодо формування трансферної системи розвинуто категоріально-понятійний апарат теорії менеджменту стосовно функціонування трансферної системи, що забезпечує адекватне розуміння її сутності й дає змогу сформулювати мету, функції та структуру.

З огляду на завдання, які повинна виконувати трансферна система, її основними функціями є:

- організація, контроль та реєстрація переміщення сировинних ресурсів, напівфабрикатів, продукції незавершеного виробництва й готової продукції на підприємстві;

- пошук та залучення необхідних видів енергетичних ресурсів, а також забезпечення контролю їх оптимального споживання задля мінімізації їх обсягу на потреби основного та допоміжного виробництва;

- організація переміщення та оптимального розподілу трудових ресурсів підприємств;

- створення й використання власних та залучених сторонніх інноваційних розробок, науково-технічних досягнень та нових технічних рішень шляхом моніторингу й вивчення ринку інновацій;

- організація залучення інвестиційних ресурсів задля розвитку та підвищення економічної ефективності підприємства;

- забезпечення вчасного обміну інформацією про переміщення сировинних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів, напівфабрикатів і готової продукції.

Якщо розглядати трансферну систему електрометалургійного підприємства зага-

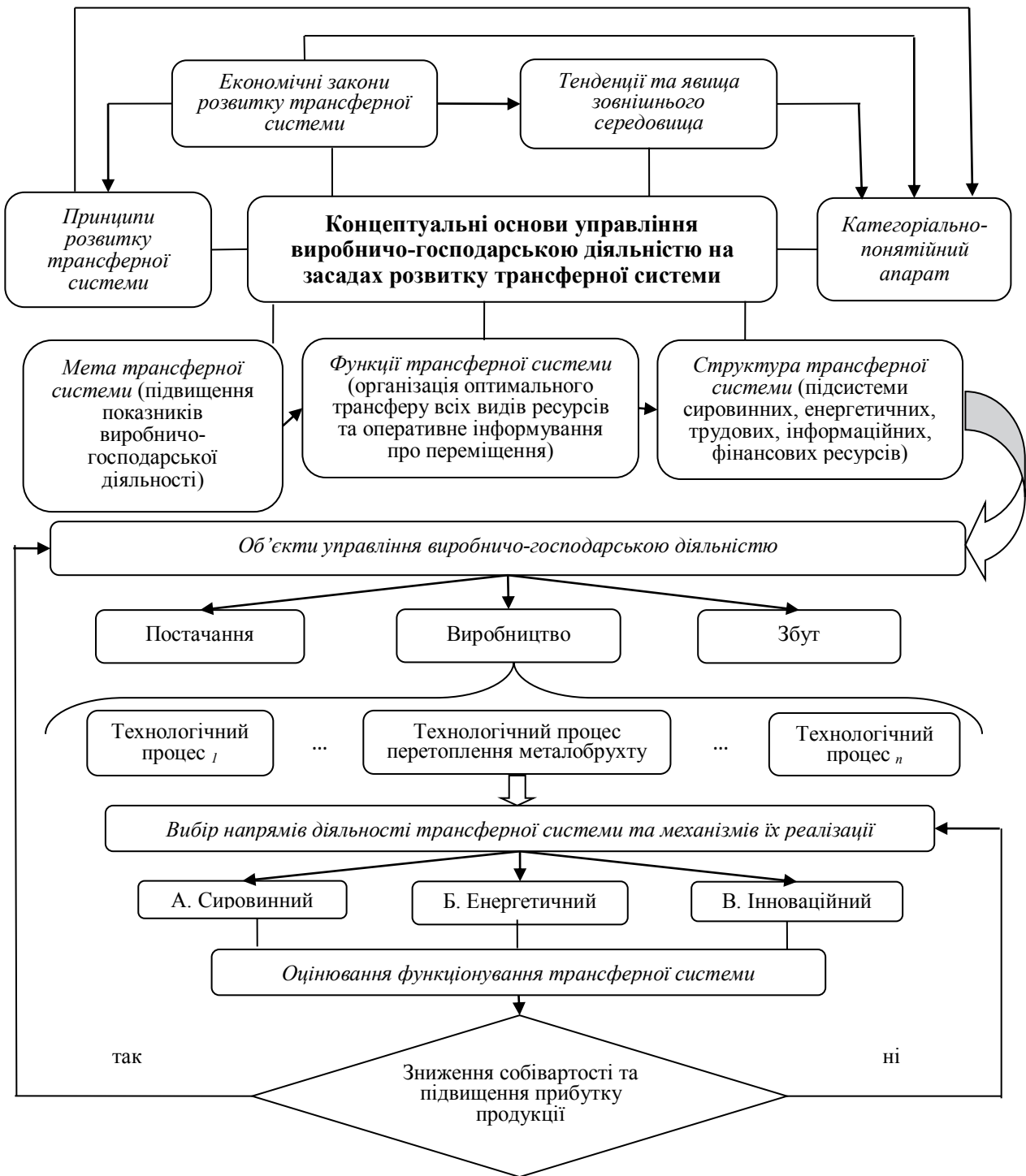


Рис. 1. Концептуальна модель управління виробничо-господарською діяльністю на засадах розвитку трансферної системи

Джерело: авторська розробка

лом, то можна побачити, що її структура є досить складною, оскільки, згідно з виконуваними функціями, вона пов'язана практично з усіма напрямками виробничо-господарської діяльності. У статті розглядається використання трансферної системи на прикладі тех-

нологічного процесу перетоплення металобрухту. Пояснюється це тим, що формування трансферної системи без урахування особливостей технологічного процесу є малоперспективним, оскільки визначальними є технологічні операції, які на основі систем-

ного поєднання складають єдиний технологічний організм разом з методами та засобами управління, тобто виробничий процес.

На основі виконаних досліджень пропонується вдосконалити структуру управління електрометалургійним підприємством з урахуванням функціонування трансферної системи, що вимагає певних змін в організаційній структурі управління, а також перерозподілу функцій структурних елементів. Зокрема, пропонується створити відділ трансферу ресурсів, який повинен безпосередньо працювати зі складами металобрухту, відділами головного механіка, енергетика, кадрів та технічним відділом. Це забезпечить стабільний та регулярний обмін інформацією, сприятиме оперативному прийняттю кваліфікованих управлінських рішень. Функціональні зв'язки трансферу основних видів ресурсів для забезпечення технологічного процесу перетоплення металобрухту наведені на рис. 2.

До функцій трансферної системи щодо забезпечення сировинними ресурсами слід віднести:

- пошук сировинних ресурсів необхідної якості, утворення їх оптимальних резервів для забезпечення неперервності технологічного процесу перетоплення металобрухту, облік їх наявності на складах;

- створення бази даних про знайдені джерела сировинних ресурсів, в якій акумулюється інформація про ці джерела, зокрема назва та адреси джерел з постійним накопиченням металобрухту, обсяги та інтенсивність накопичення, віддалі та можливість перевезення металобрухту залізничним транспортом, фізико-хімічні характеристики металобрухту та ціни на нього;

- участь у підготовці договорів щодо трансферу сировинних ресурсів з урахуванням термінів, ритмічності та надійності постачання в

необхідних обсягах, а також умов розрахунків, зокрема за форс-мажорних обставин;

- збирання інформації про обсяги відходів металобрухту власного виробництва, організацію накопичення й підготовки для подальшого використання на підприємстві;

- організацію власних пунктів збирання металобрухту та контроль за їх функціонуванням.

Основними функціями трансферної системи щодо забезпечення енергетичними ресурсами є такі:

- організація обліку всіх видів власних та залучених енергетичних ресурсів за допомогою технічних засобів (облікової апаратури), моніторинг їх витрат; крім того, доцільно розробити систему внутрішнього обліку в процесі перерозподілу енергоносіїв під час здійснення виробничо-господарської діяльності, що дасть змогу обмежити непродуктивні витрати, особливо електроенергії, та мінімізувати її споживання;

- розроблення заходів щодо економії енергетичних ресурсів на всіх напрямках діяльності підприємства, а не лише під час реалізації основних технологічних процесів шляхом залучення та впровадження інновацій у вигляді ефективних організаційних рішень, раціоналізаторських пропозицій та реконструкції наявного обладнання чи його заміни новим з кращими енергетичними показниками;

- створення та впровадження жорсткого режиму споживання енергоресурсів, забезпечення дотримання цих режимів за рахунок вжиття організаційно-фінансових заходів, які базуються на методах преміювання та інших способах заохочення за дотримання режиму енергоощадності;

- контроль за ситуацією та тенденціями на енергоринках, що дасть змогу залучити

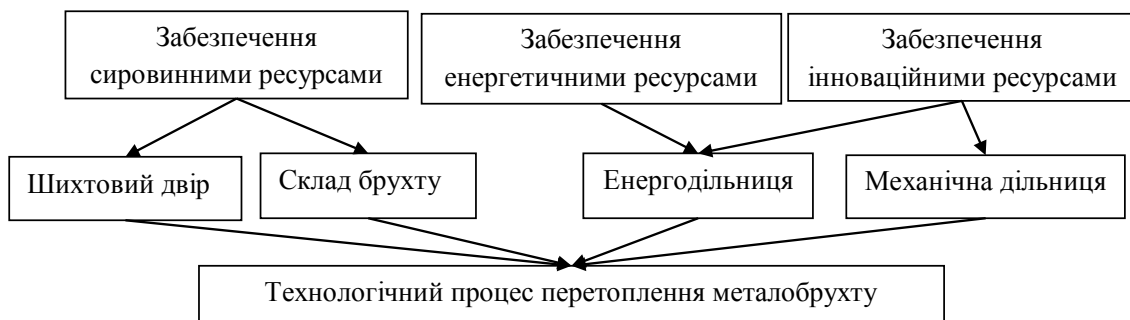


Рис. 2. Функціональна структура трансферу основних ресурсів технологічного процесу перетоплення металобрухту

Джерело: авторська розробка

нові чи замінити на дешевші джерела енергоресурсів, особливо обґрунтування можливості використання відновлювальних джерел енергії.

Найважливішими функціями трансферної системи технологічного процесу щодо здійснення інноваційної діяльності є:

- аналіз власних інноваційних можливостей підприємства з урахуванням наявного на підприємстві кадрового потенціалу, а також технічних та фінансових можливостей;

- пошук інформації про необхідні інновації через Інтернет, матеріалів науково-практичних конференцій та наукових публікацій, а також реклами з виставок та доповідей на наукових семінарах;

- залучення інновацій шляхом придбання патентів на винаходи, патентного ліцензування, передачі технологічної документації, залучення результатів досліджень і розробок науковими колективами та іншими підприємствами цієї галузі;

- експертне оцінювання рівня досконалості технічних інновацій та можливості їх реалізації;

- контроль за реалізацією вибраних інновацій, моніторинг їх використання та визначення впливу на ефективність технологічного процесу;

- пошук наукового потенціалу та формування творчого колективу в межах підприємства задля розвитку інноваційної діяльності.

Якщо розглядати технологічний процес перетоплення металобрухту, який для підприємств металургійної галузі є основним, то можна побачити, що практично вся виробничо-господарська діяльність таких підприємств базується на вказаному технологічному процесі. Для машинобудівних підприємств процес перетоплення металобрухту є додатковим, але досить вагомим, оскільки для деяких підприємств він є невід'ємним від

основного. Слід відзначити, що найбільша частка у собівартості електросталі належить сировинним ресурсам, а саме металобрухту, що складає близько 50–60% [9, с. 9], а другою вагомою статтею витрат є електроенергія, що коливається в межах від 8% до 15% [10] і залежить від технічних характеристик електропечі. З огляду на це структура трансферної системи технологічного процесу перетоплення металобрухту порівняно з підприємством загалом є обмеженою та може містити лише сировинний та енергетичний напрями. Однак аналіз показує, що для таких технологічних процесів вдосконалення технологій нагрівання, зокрема шляхом реконструкції електропечі, є досить істотним, тому інноваційна діяльність є також досить вагомою, оскільки вона дає змогу забезпечити зниження потреби сировинних та енергетичних ресурсів. З урахуванням вищезазначених зауважень запропоновані основні напрями розвитку трансферної системи стосовно технологічного процесу перетоплення металобрухту, які наведені на рис. 3.

Розглянуті функції окремих напрямів трансферної системи мають не лише конкретний, але й загальний характер, оскільки стосуються як конкретних технологічних процесів, так і виробничо-господарської діяльності загалом.

Необхідно зазначити, що розвиток трансферної системи технологічного процесу щодо забезпечення сировинними та енергетичними ресурсами дасть змогу знизити собівартість готової продукції лише за рахунок організації оптимального трансферу вказаних ресурсів, тоді як інноваційна діяльність трансферної системи залежно від використаного технічного рішення забезпечить підвищення комплексних показників діяльності підприємства. Це означає, що інноваційне рішення приводить до економії різних видів ресурсів, а також



Рис. 3. Напрями розвитку трансферної системи стосовно технологічного процесу перетоплення металобрухту

Джерело: авторська розробка

забезпечує збільшення продуктивності технологічного обладнання за рахунок автоматизації технологічних операцій та покращення технічних показників технологічного обладнання.

На основі аналізу результатів функціонування трансферної системи, які впливають на показники виробничо-господарської діяльності, стосовно вказаних видів ресурсів приймаються управлінські рішення щодо оптимізації їх трансферу.

Висновки з цього дослідження. Концептуальна модель управління виробничою діяльністю підприємства на засадах розвитку трансферної системи вказує на один зі шляхів удосконалення системи управління. Це дає змогу за рахунок цілеспрямованої та економічно обґрунтованої організації трансферних операцій різних видів ресурсів підвищити показники діяльності як підприємства загалом, так і технологічних процесів зокрема.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Чанкіна І. Формування концептуальної моделі управління розвитком промислового підприємства. *Бізнес-Інформ*. 2012. № 6. С. 222–226.
2. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 3 / редкол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ : видавничий центр «Академія», 2002. 952 с.
3. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения / пер. с англ. ; научн. ред. Е. Кочерин ; предисл. Н. Лаврова ; послесл. Л. Андреева. Москва : Финансы и статистика, 1989. 206 с.
4. Глушков В. Основы безбумажной информатики. Москва : Наука, 1982. 552 с.
5. Давнис В., Тинякова В. Доминирующие в современных условиях принципы управления. *Вестник Воронежского государственного университета. Сер.: Экономика и упр.* 2003. № 1. С. 52–55.
6. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента / пер. с англ. Москва : Контроллинг, 1991. 104 с.
7. Rudani R. Principles of Management. New Delhi : McGraw Hill Education (India), 2013. 792 p.
8. Deming W. The fourteen points for management. URL: <https://blog.deming.org/2013/04/demings-14-points-for-management>.
9. Ринок сталі – 2012 та оцінка перспектив розвитку галузі. URL: http://www.bakertilly.ua/media/UKR_Steel_2012.pdf.
10. Экономические вопросы использования жидкого чугуна при производстве электростали / А. Катунин, Н. Анашкина, Н. Козырев, Н. Тиммерман, Т. Захарова. URL: http://elcomet.narod.ru/esteei/est_3.htm.

REFERENCES:

1. Chankina I. (2012). Formuvannja konceptualnoj modelj upravlinnja rozvytkom promyslovogho pidpryjemstva. [Formation conceptual model the managment development of the industrial enterprise]. *Biznes-Inform*, № 6, S. 222–226.
2. Mochernyj S. (2002). Ekonomichna encyklopedija: u trjokh tomakh. Tom 3. [Economic Encyclopedia: in three volumes. Volum 3]. Kyjv : vydavnychyj centr "Akademija" (in Ukrainian).
3. Ford G. (1989). Moya zhizn', moi dostizheniya. [My life, my achievements]. Moskva : Finansy i statistika (in Russian).
4. Glushkov V. (1982). Osnovy bezbumazhnoy informatiki. [Basics of paperless computer science]. Moskva : Nauka (in Russian).
5. Davnis V., Tinyakova V. (2003). Dominiruyushchie v sovremennykh usloviyakh printsipy upravleniya. [Dominant in modern conditions management principles]. *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser.: Ekonomika i upr.* № 1. S. 52–55.
6. Teylor F. (1991). Printsipy nauchnogo menedzhmenta. [Principles of Scientific Management]. Moskva : Kontrolling (in Russian).
7. Rudani R. (2013). Principles of Management. New Delhi : McGraw Hill Education (in India).
8. Deming W. (2013) The fourteen points for management, available at: <https://blog.deming.org/2013/04/demings-14-points-for-management>.
9. Rynok stali – 2012 ta otsinka perspektiv rozvytku haluzi (2012), available at: http://www.bakertilly.ua/media/UKR_Steel_2012.pdf.
10. Katunin A., Anashkina N., Kozыrev N., Timmerman N., Zaharova T. (2000). Ekonomicheskie voprosy ispol'zovaniya zhidkogo chuguna pri proizvodstve elektrostali. [Economic issues of using liquid iron in the production of electric], available at: http://elcomet.narod.ru/esteei/est_3.htm.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-40>

УДК 330.352.3:332.3(477.73)

Інтенсифікація як напрям підвищення ефективності землекористування в аграрних підприємствах Братського району

Кушнірук Віктор Степанович

кандидат економічних наук, доцент кафедри управління виробництвом та інноваційною діяльністю підприємств Миколаївського національного аграрного університету

Ткачук Анастасія Василівна

магістр Миколаївського національного аграрного університету

Kushniruk Viktor, Tkachuk Anastasia

Mykolayiv National Agrarian University

Стаття присвячена актуальним питанням інтенсифікації як напрямку підвищення ефективності землекористування в аграрних підприємствах. Розглянуто сутність та значення інтенсифікації аграрного виробництва. При цьому визначено, що кожен напрям інтенсифікації має граничну межу використання, нехтування чим може негативно вплинути на агроекологічну систему. Розраховано планові показники урожайності, посівних площ та валових зборів для аграрного підприємства. Обґрунтовано доцільність використання перспективних та високоурожайних сортів зернових і технічних культур. Доведено доцільність застосування системи захисту рослин від шкідників та хворіб. Здійснено калькуляцію виробничої собівартості сільськогосподарських культур, узагальнено планово-економічні показники в результаті інтенсифікації галузі рослинництва.

Ключові слова: інтенсифікація, сільське господарство, ефективність, землекористування, планування, урожайність, товарна продукція, прибуток, рівень рентабельності.

Кушнірук В.С., Ткачук А.В. ИНТЕНСИФИКАЦИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ БРАТСКОГО РАЙОНА

Статья посвящена актуальным вопросам интенсификации как направления повышения эффективности землепользования в аграрных предприятиях. Рассмотрены сущность и значение интенсификации аграрного производства. При этом определено, что каждое направление интенсификации имеет предельную границу использования, пренебрежение чем может негативно повлиять на агроэкологическую систему. Рассчитаны плановые показатели урожайности, посевных площадей и валовых сборов для аграрного предприятия. Обоснована целесообразность использования перспективных и высокоурожайных сортов зерновых и технических культур. Доказана целесообразность применения системы защиты растений от вредителей и болезней. Осуществлена калькуляция производственной себестоимости сельскохозяйственных культур, обобщены планово-экономические показатели в результате интенсификации отрасли растениеводства.

Ключевые слова: интенсификация, сельское хозяйство, эффективность, землепользование, планирование, урожайность, товарная продукция, прибыль, уровень рентабельности.

Kushniruk Viktor, Tkachuk Anastasia. INTENSIFICATION AS A DIRECTION OF INCREASING THE EFFICIENCY OF LAND USE IN AGRARIAN ENTERPRISES OF BRATSKY DISTRICT

The article is devoted to actual issues of intensification as a direction of increasing the efficiency of land use in agrarian enterprises. In the article the essence and importance of intensification of agrarian production are considered. It is determined that each direction of intensification has a limit of use, neglecting which can negatively affect the agro-ecological system. Calculated for agrarian enterprise planned yields, crop areas, gross fees. The expediency of using promising and highly productive varieties of grain and technical crops is substantiated. The expediency of application of the plant protection system from pests and diseases has been proved. The calculation of the production cost of agricultural crops has been made and the planning and economic indicators have been summarized as a result of the intensification of the crop production sector. Thus, the intensification of agriculture is the main direction of its development and the main source of increasing the efficiency of agricultural production, which ensures the strengthening of the economy of agrarian enterprises. Intensification of agriculture should be based on improving soil fertility, which depends on a combination of rational and entering in the respective proportions of organic and mineral fertilizers, taking into account the agrochemical and ecological basis of their application. This farming system

should be aimed at improving the efficiency of land use, the constant growth of its fertility and include the following elements: development of crop rotation, erosion control techniques and their rational soil cultivation, liming soils, irrigation and drainage, cultivation natural grasslands and pastures, combating weeds, pests and plant diseases. All these intensification processes will contribute to increasing the efficiency of agriculture and the establishment of high-value production in the agricultural sector of the economy.

Key words: intensification, agriculture, efficiency, land use, planning, yield, commodity production, profit, profitability level.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтенсифікація виробництва як важливий процес повинна відбуватись на кожному підприємстві незалежно від його форми власності та господарювання. Відсутність єдиного підходу до сутності інтенсифікації виробництва, класифікації її внутрішніх та зовнішніх факторів, показників кількісного оцінювання рівня та динаміки інтенсифікації аграрного виробництва, механізму її планування та стимулювання стримує процес ринкового розвитку економіки України загалом. Це приводить до зменшення обсягів виробництва, зростання витрат ресурсів, погіршення якісних показників продукції, деформації структури експорту, результатом чого є низький рівень задоволення попиту споживчого ринку на вітчизняну продукцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й практичні аспекти процесу інтенсифікації як напряму підвищення ефективності землекористування в аграрних підприємствах висвітлені в наукових працях В.Г. Андрійчука [1], П.С. Березівського [2], М.С. Віткова [3], Г.І. Грицаєнко [6], Т.Я. Іваненко [7], В.С. Кушнірука [8; 9], О.В. Шубравської [10] та багатьох інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Насамперед зростання витрат на виробництво, висока розораність сільськогосподарських угідь, зменшення урожайності та валових зборів продукції зернових і технічних культур вимагають поглиблених досліджень усіх заходів інтенсифікації, що впливають на підвищення ефективності землекористування в аграрних підприємствах Братського району Миколаївської області.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження й обґрунтування необхідності здійснення процесів інтенсифікації як напрямів підвищення ефективності землекористування в аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтенсифікація аграрного виробництва – це складний багатогранний процес, який охоплює соціально-економічний, організаційно-технічний та екологічний характер

його розвитку. Вектор інтенсифікації завжди спрямовується на збільшення обсягів та підвищення ефективності виробництва, істотне підвищення якості продукції на основі розширення застосування нової та новітньої техніки, знарядь, обладнання, матеріалів, інших ресурсів, насамперед у формі прогресивних ресурсозберігаючих технологій, вдосконалення форм організації праці та виробництва. Встановлено, що інтенсифікація виробництва як стратегічний напрям розвитку підприємств аграрного сектору є можливою лише на фазах пожвавлення та підйому, тоді як під час криз та депресій, що характеризуються жорстким дефіцитом інвестиційних ресурсів, необхідні інші форми підтримки цілісності макроекономічних систем.

Стратегія інтенсифікації виробництва є різновидом базової стратегії концентрованого зростання й повинна використовуватися в періоди економічного росту. Вона передбачає зосередження зусиль аграрних підприємств на виробництві продукції за рахунок додаткових вкладень, спрямованих на впровадження досягнень науки, передової техніки та прогресивних технологій, які зумовлюють не лише зростання результативних показників діяльності підприємства, але й відтворення та збереження його основного виробничого ресурсу, тобто землі.

У ході формування інтенсивного типу відтворення в сільському господарстві необхідно обов'язково враховувати те, що кожен напрям інтенсифікації має граничну межу використання, нехтування чим може негативно вплинути на агроекологічну систему, тому аграрні підприємства, формуючи інтенсивний тип економічного розвитку, мають забезпечити його екологічність.

Узагальнюючим показником рівня інтенсивності сільськогосподарського виробництва, що відображає сукупні затрати уречевленої та живої праці, є сума вартості основних засобів і поточних виробничих витрат (без амортизації) з розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь. Цей показник безпосередньо виражає сутність інтенсифікації та водночас характеризує рівень інтенсивного розвитку аграрних підприємств.

Основними стратегічними напрямками інтенсифікації виробництва в аграрних підприємствах є залучення інвестиційних ресурсів, розвиток спеціалізації та концентрації виробництва до оптимальних розмірів, нові підходи до розвитку підприємницької діяльності, розвиток виробництва на інноваційній основі шляхом застосування нових сортів та гібридів сільськогосподарських культур і порід тварин, техніко-технологічна переоснащеність виробництва, диверсифікація виробництва, а також розвиток на цій основі внутрішньогосподарських виробничих відносин й обслуговуючої та збутової кооперації.

Стратегія інтенсифікації виробництва в аграрних підприємствах повинна бути спрямована на впровадження прогресивних методів використання виробничих ресурсів, форм організації виробництва та праці. Основними положеннями організації використання трудових ресурсів у цьому напрямі мають стати забезпечення найефективнішого співвідношення ресурсів та капіталу, можли-

вість збільшення обсягу продукції за рахунок додаткового залучення капіталу чи праці або одночасно обох цих ресурсів за умови, що це супроводжуватиметься збільшенням прибутку.

У табл. 1 розраховано середньозважену врожайність сільськогосподарських культур для СПТ «Урожай» Братського району Миколаївської області.

Отже, аналізуючи дані табл. 1, відзначимо, що у СПТ «Урожай» Братського району середньозважена врожайність по пшениці озимій в середньому за три роки склала 38,10 ц з 1 га, по ячменю озимому – 34,92 ц з 1 га. Низьким є рівень середньозваженої урожайності по кукурудзі на зерно, а саме 39,53 ц з 1 га. По соняшнику середньозважена урожайність склала 22,18 ц з 1 га.

У табл. 2 розраховано кількість діючої речовини в добривах, що будуть додатково внесені під пшеницю озиму, ячмінь озимий, кукурудзу на зерно та соняшник у 2018–2019 рр. в СПТ «Урожай» Братського району. Отже, для підвищення урожайності сільськогосподарських

Таблиця 1

Розрахунок середньозваженої врожайності сільськогосподарських культур для СПТ «Урожай» Братського району

Культура	Валовий збір, ц			Площа, га			Середньозважена урожайність, ц з 1 га
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	
Пшениця озима	10 296	15 872	9 449,9	315	319	300,92	38,10
Ячмінь озимий	2 869	9 619	3 531,9	96	231	131,76	34,92
Кукурудза на зерно	5 824	11 109	2 244,3	148	192	145,13	39,53
Соняшник	16 572	18 133	14 276,9	807	641	760,06	22,18

Таблиця 2

Визначення кількості діючої речовини в добривах, що будуть додатково внесені під зернові та технічні культури, з яких планується отримати врожай у 2018 р. у СПТ «Урожай» Братського району

Культура	Найменування добрив	Внесення мінеральних добрив, кг на 1 га	Вміст діючих речовин, кг		
			N	P	K
Пшениця озима	Нітроамофоска $N_{16}P_{16}K_{16}$	200	32	32	32
	Аміачна селітра $N_{34,5}$	250	86,25	–	–
Ячмінь озимий	Нітроамофоска $N_{16}P_{16}K_{16}$	200	32	32	32
	Аміачна селітра $N_{34,5}$	180	62,10	–	–
Кукурудза на зерно	Нітроамофоска $N_{16}P_{16}K_{16}$	250	40	40	40
	Аміачна селітра $N_{34,5}$	300	103,5	–	–
Соняшник	Нітроамофоска $N_{16}P_{16}K_{16}$	350	56	56	56
	Аміачна селітра $N_{34,5}$	200	69	–	–

культур в СПТ «Урожай» Братського району плануємо вносити мінеральні добрива, а саме нітроамофоску та аміачну селітру. Під посіви озимої пшениці з розрахунку на 1 га планується ввести 200 кг нітроамофоски та 250 кг аміачної селітри. Внесення мінеральних добрив планується за стадіями вегетаційного періоду та з дотриманням усіх агротехнологічних норм щодо вирощування зернових та технічних культур.

Під посіви озимого ячменю з розрахунку на 1 га планується ввести 200 кг нітроамофоски та 180 кг аміачної селітри. Під посіви кукурудзи на зерно та соняшник планується ввести 250 і 350 кг нітроамофоски та 300 і 200 кг аміачної селітри відповідно. Значний вплив на збільшення урожайності мають сприятливі природно-кліматичні умови, а саме достатня кількість опадів у вегетаційний період та в період наливання колосу. Також збільшення валових зборів інтенсивним та екологічним шляхом насамперед залежить від досвіду роботи агронома-землевласника.

У табл. 3 розраховуємо приріст урожайності за рахунок додаткового внесення мінеральних добрив у СПТ «Урожай» Братського району.

Отже, під пшеницю озиму планується ввести N – 118,25 кг д. р., P – 32 кг д. р., K – 32 кг д. р., що дасть приріст урожаю з роз-

рахунку на 1 га в розмірі 3,72 ц. Під ячмінь озимий планується ввести 94,1 кг д. р. азоту, 32 кг д. р. фосфору та калію відповідно, що дасть приріст з розрахунку на 1 га у розмірі 4,15 ц. Під кукурудзу на зерно планується ввести 143,5 кг д. р. азоту, 40 кг д. р. фосфору та калію відповідно, що дасть приріст з розрахунку на 1 га в розмірі 4,23 ц. Під соняшник планується ввести 125 кг д. р. азоту, 56 кг д. р. фосфору та калію, що дасть приріст з розрахунку на 1 га в розмірі 2,03 кг. Усі ці прирости по сільськогосподарським культурам будуть отримані з урахуванням споживання добрив у перший рік кожною культурою та виносом поживних речовин зі врожаєм основної та побічної продукції.

У табл. 4 розраховуємо для СПТ «Урожай» Братського району планову урожайність сільськогосподарських культур на 2019 р., яка буде досягнута за рахунок додатково внесених мінеральних добрив, заміни сорту, оптимальних строків сівби та збору врожаю.

Отже, по пшениці озимій розрахована планова урожайність складається із середньозваженої урожайності 38,10 ц, приросту за рахунок внесення мінеральних добрив 3,72 ц, приросту за рахунок заміни сорту (Ювіляр Миронівський, Магістраль, Богдана, Рисинка) 15 ц та приросту за рахунок дотримання опти-

Таблиця 3

Розрахунок приросту урожайності за рахунок додаткового внесення добрив під сільськогосподарські культури у СПТ «Урожай» Братського району

Культури	Діючі речовини, кг			Приріст урожайності, ц
	N	P	K	
Пшениця озима	118,25	32,00	32,00	3,72
Ячмінь озимий	94,10	32,00	32,00	4,15
Кукурудза на зерно	143,50	40,00	40,00	4,23
Соняшник	125,00	56,00	56,00	2,03

Таблиця 4

Розрахунок планової врожайності сільськогосподарських культур для СПТ «Урожай» Братського району

Культура	Середньозважена урожайність, ц з 1 га	Приріст (ц) за рахунок:			Планова урожайність, ц з 1 га
		внесення мінеральних добрив	посіву нового сорту	оптимальних строків сівби та збору врожаю	
Пшениця озима	38,10	3,72	15,0	5,5	62,32
Ячмінь озимий	34,92	4,15	12,0	4,5	55,57
Кукурудза на зерно	39,53	4,23	30,0	7,5	81,26
Соняшник	22,18	2,03	10,0	4,5	38,71

мальних строків сівби та збору врожаю 5,5 ц, що в підсумку складає 45,79 ц з 1 га.

По ячменю озимому планова урожайність складається із середньозваженої урожайності 34,92 ц, приросту за рахунок внесення мінеральних добрив 4,15 ц, приросту за рахунок заміни сорту (Основа, Борисфен, Достойний) 12 ц та за рахунок дотримання оптимальних строків сівби та збору врожаю 4,5 ц, що в підсумку складає 55,57 ц з 1 га.

По кукурудзі на зерно планова урожайність складається із середньозваженої урожайності 39,53 ц, приросту за рахунок внесення мінеральних добрив 4,23 ц, приросту за рахунок заміни сорту (Тесла, Ферум, Балерина) 30 ц та за рахунок дотримання оптимальних строків сівби та збору врожаю 7,5 ц, що в підсумку складає 81,26 ц з 1 га.

По соняшнику планова урожайність складається із середньозваженої урожайності 22,18 ц, приросту за рахунок внесення мінеральних добрив 2,03 ц, приросту за рахунок заміни сорту (Меркурій, Фелікс, Богдан) 10 ц та за рахунок дотримання оптимальних строків сівби та збору врожаю 7,5 ц, що в підсумку складає 38,71 ц з 1 га.

У табл. 5 заплануємо посівні площі сільськогосподарських культур для СПТ «Урожай» Братського району.

Отже, плануючи посівні площі для СПТ «Урожай» Братського району, ми збільшили площі чистих парів на 228,37 га, що має 15,34% в структурі ріллі, насамперед за рахунок зменшення посівів соняшнику на 536 га,

ярого ячменю на 21,7 га, кукурудзи на зерно на 11,7 га та вівсу на 15,8 га. При цьому було введено сівообіг посівів однорічних та багаторічних трав по 70 га відповідно. Також було збільшено посіви озимої пшениці на 38,4 га, озимого ячменю – на 97,1 га, а гороху – на 58 га, що складатиме 23,52%, 16,58% та 8,06% в структурі посівів відповідно. Виходячи з цього, ми рекомендуємо цьому господарству застосовувати в галузі рослинництва восьмипільну систему сівозмін. Саме така система дасть можливість посіву соняшнику в чергуванні через сім років, а посів бобових, однорічних та багаторічних трав поліпшить склад ґрунту, що впливатиме в подальшому на підвищення врожайності сільськогосподарських культур у СПТ «Урожай» Братського району.

Маючи розраховану планову врожайність та заплановані посівні площі, розраховуємо у табл. 6 плановий валовий збір сільськогосподарських культур для СПТ «Урожай» Братського району.

Так, за посіву пшениці озимої на площі 350 га та досягнення урожайності 62,32 ц з 1 га плановий валовий збір на 2019 р. складатиме 21 810,28 ц. За посіву ячменю озимого на площі 250 га та досягнення урожайності 55,57 ц з 1 га плановий валовий збір складатиме 13 892,33 ц. Під кукурудзу на зерно планується відвести 150 га, а розрахована планова врожайність складатиме 81,26 ц з 1 га, що дасть плановий валовий збір 12 189,12 ц. Соняшником будуть засіяні 200 га, а плано-

Таблиця 5

Планування площ та структури посівів сільськогосподарських культур для СПТ «Урожай» Братського району

Культура	У середньому за 2015–2017 рр.			По плану на 2019 р.		
	площа, га	%	X	площа, га	%	X
Рілля, всього	1 488,37	100,00	X	1 488,37	100,00	X
Чисті пари	8,67	0,58	X	228,37	15,34	X
Площа посіву, га	1 479,71	99,42	100,0	1 260,00	84,66	100,0
зокрема, пшениця озима	311,64	20,94	21,06	350,00	23,52	27,78
гречка	17,90	1,20	1,21	50,00	3,36	3,97
ячмінь озимий	152,92	10,27	10,33	250,00	16,80	19,84
ячмінь ярий	21,67	1,46	1,46	0,00	0,00	0,00
кукурудза на зерно	161,71	10,86	10,93	150,00	10,08	11,90
горох	62,04	4,17	4,19	120,00	8,06	9,52
овес	15,81	1,06	1,07	0,00	0,00	0,00
соняшник	736,02	49,45	49,74	200,00	13,44	15,87
однорічні трави	0,00	0,00	0,00	70,00	4,70	5,56
багаторічні трави	0,00	0,00	0,00	70,00	4,70	5,56

Таблиця 6

План посівів та валових зборів сільськогосподарських культур, з яких планується отримати врожай у 2018 р. у СПТ «Урожай» Братського району

Культура	Планова площа посіву, га	Планова врожайність, ц з 1 га	Плановий валовий збір, ц
Пшениця озима	350,0	62,32	21 810,28
Ячмінь озимий	250,0	55,57	13 892,33
Кукурудза на зерно	150,0	81,26	12 189,12
Соняшник	200,0	38,71	77 42,51
Всього	950,0	–	55 634,23

Таблиця 7

Розрахунок потреби та вартості насіннєвого матеріалу сільськогосподарських культур для СПТ «Урожай» Братського району

Культура	Площа посіву, га	Норма висіву на 1 га, кг	Загальна потреба у насінні, ц	Зокрема:				Загальна вартість насіння, грн.	
				насіння власного виробництва		куплене		всього	1 ц
				ц	грн.	ц	грн.		
Пшениця озима	350,0	200	700,0	420,0	146 046,0	280,0	280 000,0	426 046	608,6
Ячмінь озимий	250,0	200	500,0	300	145 154,2	200,0	170 000	315 154	630,3
Кукурудза на зерно	150,0	25	37,5	22,5	15 242,6	15,0	15 468,75	30 711	819,0
Соняшник	200,0	15	30,0	18	10 725,6	12,0	7 414	18 140	604,7
Всього	950,0	х	х	х	317 168,3	х	472 882,8	79 0051	х

вий валовий збір складатиме 7 742,51 ц за умови досягнення планової врожайності на рівні 39,13 ц з 1 га.

Отже, досягнення запланованих валових зборів є можливим за умови дотримання всіх агротехнологічних вимог з вирощування сільськогосподарських культур та сприятливих природно-кліматичних умов.

У табл. 7 розрахуємо потребу та вартість насіннєвого матеріалу сільськогосподарських культур для СПТ «Урожай» Братського району.

Отже, для посіву пшениці озимої необхідно буде 700 ц насіннєвого матеріалу, з якого 420 ц плануємо використати власного виробництва на 146,046 тис. грн, а 280 ц планується купити (сорт Ювіляр Миронівський, Магістраль, Богдана) на загальну суму 280,0 тис. грн.

Під заплановані посівні площі ячменя озимого необхідно буде 500 ц насіннєвого матеріалу, з якого 300 ц плануємо використати власного виробництва на загальну суму 145,154 тис. грн, а 200 ц плануємо купити (сорт Основа, Борисфен, Достойний) на загальну вартість 170,0 тис. грн.

Під заплановані посівні площі кукурудзи на зерно необхідно буде 37,5 ц насіннєвого матеріалу, з якого 22,5 ц плануємо використати власного виробництва на загальну суму 15,242 тис. грн, а 15 ц плануємо купити (сорт Тесла, Ферум, Балерина) на загальну суму 15,468 тис. грн.

Під заплановані посівні площі соняшнику необхідно буде 30,0 ц насіннєвого матеріалу, з якого 18,0 ц плануємо використати власного виробництва на загальну суму 10,725 тис. грн, а 12 ц плануємо купити (сорт Меркурій, Жалон, Богдан) на загальну суму 7,414 тис. грн.

Отже, важливу роль в досягненні запланованих валових зборів сільськогосподарських культур відіграє вибраний сорт. Наука сьогодні не стоїть на місці, а перебуває в пошуках та виведенні нових сортів та гібридів, що знаходять попит з боку аграрних підприємств України. Як говорять заслужені ветерани аграрної праці та науковці, наука та виробництво – це єдине ціле, без якого виробництво конкурентоспроможної продукції є неможливим.

Таблиця 8

**Розрахунок вартості добрив під заплановані площі
сільськогосподарських культур у СПТ «Урожай» Братського району**

Культура	Найменування добрив	Кількість добрив, т	Ціна, грн. за 1 т	Вартість, тис. грн.
Пшениця озима	Нітроамофоска N ₁₆ P ₁₆ K ₁₆	70	9 600	672
	Аміачна селітра N _{34.5}	87,5	8 600	752,5
	Разом	х	х	1 424,5
Ячмінь озимий	Нітроамофоска N ₁₆ P ₁₆ K ₁₆	50	9 600	480
	Аміачна селітра N _{34.5}	45	8 600	387
	Разом	х	х	867
Кукурудза на зерно	Нітроамофоска N ₁₆ P ₁₆ K ₁₆	37,5	9 600	360
	Аміачна селітра N _{34.5}	45	8 600	387
	Разом	х	х	747
Соняшник	Нітроамофоска N ₁₆ P ₁₆ K ₁₆	70	9 600	672
	Аміачна селітра N _{34.5}	40	8 600	344,0
	Разом	х	х	1 016,0
Всього		х	х	4 054,5

У табл. 8 розраховано вартість добрив, що планується ввести під посівні площі у СПТ «Урожай» Братського району.

Отже, під сільськогосподарські культури планується ввести два види добрив, а саме нітроамофоску та аміачну селітру. Так, під площу посіву 350 га пшениці озимої вартість добрив складатиме 1 425,5 тис. грн., або 4 072,8 грн. на 1 га, під площу посіву 250 га ячменю озимого вартість добрив складатиме 867 тис. грн., або 3 468 грн. на 1 га, під площу посіву 150 га кукурудзи на зерно вартість добрив складатиме 747,0 тис. грн., або 4 980 грн. на 1 га, під площу посіву 200 га соняшнику вартість добрив складатиме 1 016,0 тис. грн., або 5 080 грн. на 1 га. Зокрема, зменшити витрати на добрива можна лише за рахунок внесення органічних добрив, а їх сьогодні дістати дуже складно, тому що галузь тваринництва в регіоні ніхто не розвиває.

У табл. 9 розраховано вартість препаратів щодо захисту рослин від шкідників та хворіб для СПТ «Урожай» Братського району.

Отже, для захисту рослин від шкідників та хворіб у СПТ «Урожай» Братського району планується використовувати гербіциди, інсектициди, фунгіциди та протруйники насіннєвого матеріалу. Так, вартість препаратів під площу посіву 350 га пшениці озимої складатиме 501,34 тис. грн., або 1 432 грн. на 1 га, під площу посіву 250 га ячменю озимого вартість складатиме 370,87 тис. грн., або 1 483 грн на 1 га, під площу посіву 150 га кукурудзи на

зерно вартість складатиме 413,09 тис. грн., або 2 753,9 грн. на 1 га, під площу посіву 200 га соняшнику вартість складатиме 512,48 тис. грн., або 2 562 грн. на 1 га. Саме якісні препарати захисту рослин від шкідників та хворіб дають можливість аграрним підприємствам зберегти та не втратити врожай сільськогосподарських культур.

Враховуючи показники планового збору, ціни реалізації та рівня товарності на пшеницю озиму, ячмінь озимий, кукурудзу на зерно та соняшник, розраховано у табл. 10 очікувану вартість товарної продукції, яку планує отримати від реалізації сільськогосподарської продукції у 2019 р. СПТ «Урожай» Братського району Миколаївської області.

Отже, вартість валової продукції по пшениці озимій має складати 12 296,036 тис. грн. за умови рівня товарності 95%, середньої ціни реалізації 593,3 грн. за 1 ц та обсягу реалізації 20 719,76 ц. По ячменю озимому вартість валової продукції має складати 7 345,846 тис. грн. за умови рівня товарності 95%, середньої ціни реалізації 556,6 грн. за 1 ц та обсягу реалізації 13 197,71 ц. По кукурудзі на зерно вартість валової продукції має складати 5 369,916 тис. грн. за умови рівня товарності 99%, середньої ціни реалізації 445 грн. за 1 ц та обсягу реалізації 12 067,23 ц. По соняшнику вартість валової продукції має складати 6 729,945 тис. грн. за умови рівня товарності 99%, середньої ціни реалізації 878 грн. за 1 ц та обсягу реалізації 7 665,08 ц.

Таблиця 9

Розрахунок вартості препаратів системи захисту сільськогосподарських культур під урожай 2019 року для СПТ «Урожай» Братського району

Культура	Назва препарату	Потреба в препаратах, кг, л	Ціна, грн.	Вартість, тис. грн.
Пшениця озима	Гроділ Максi (Bayer)	38,5	3219	123,93
	Децис f-Люкс (Bayer)	140	511	71,54
	Альто Супер (Syngenta)	175	1 023,0	179,03
	Максим (Syngenta)	140,00	906,00	126,84
	Разом	х	х	501,34
Ячміннь озимий	Гроділ Максi (Bayer)	27,5	3219	88,52
	Децис f-Люкс (Bayer)	125	511	63,88
	Альто Супер (Syngenta)	125	1 023,0	127,88
	Максим (Syngenta)	100,00	906,0	90,60
	Разом	х	х	370,87
Кукурудза на зерно	МайсТер (Bayer)	22,5	7 044,36	158,50
	Белт (Bayer)	22,5	5439	122,38
	Амістар Екстра	112,5	1 145,0	128,81
	Максим (Syngenta)	3,75	906,0	3,40
	Разом	х	х	413,09
Соняшник	Баста	400	568	227,20
	Белт (Bayer)	150	1 145,0	171,75
	Амістар Екстра (Syngenta)	6,00	791	4,75
	Максим Стар FS (Syngenta)	20,00	5 439	108,78
	Разом	х	х	512,48
Всього		х	х	1 797,77

Таблиця 10

Розрахунок планової вартості товарної продукції, яку СПТ «Урожай» Братського району планує реалізувати у 2018 р.

Культура	Виробництво, ц	Реалізація, ц	Рівень товарності, %	Ціна реалізації 1 ц, грн.	Вартість товарної продукції, тис. грн.
Пшениця озима	21 810,28	20 719,76	95	593,3	12 293,036
Ячміннь озимий	13 892,33	13 197,71	95	556,6	7 345,846
Кукурудза на зерно	12 189,12	12 067,23	99	445,0	5 369,916
Соняшник	7 742,51	7 665,08	99	878,0	6 729,945
Всього	х	х	х	х	31 738,742

У табл. 11 розрахуємо планову виробничу собівартість 1 ц та її структуру по пшениці озимій, ячменю озимому, кукурудзі на зерно та соняшнику для СПТ «Урожай» Братського району.

Отже, у СПТ «Урожай» планова виробнича собівартість 1 ц пшениці озимої складатиме 216,89 грн., з яких вартість насіння становить 19,53 грн., або 9,0%, мінеральних добрив – 65,31 грн., або 30,1%, засобів захисту рослин – 22,9 грн., або 10,6%, паливно-мастиль-

них матеріалів – 34,6 грн., або 15,9%. Планова виробнича собівартість 1 ц ячменю озимого складатиме 233,43 грн., з яких найбільше займають мінеральні добрива (62,41 грн., або 26,7%) та паливно-мастильні матеріали (50,92 грн., або 21,8%). По кукурудзі на зерно планова виробнича собівартість 1 ц складатиме 201,83 грн., з яких вартість мінеральних добрив становить 61,28 грн., або 30,4%, а засобів захисту рослин – 33,89 грн., або 16,8%.

Таблиця 11

Планова виробнича собівартість 1 ц продукції сільськогосподарських культур та її структура для СПТ «Урожай» Братського району

Стаття витрат	Пшениця озима		Ячмінь озимий		Кукурудза на зерно		Соняшник	
	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%
Оплата праці	25,70	11,85	24,20	10,37	22,10	10,95	34,20	10,11
Відрахування на соціальний захист	5,65	2,61	5,32	2,28	4,86	2,41	7,52	2,22
Насіння	19,53	9,01	22,69	9,72	2,52	1,25	2,34	0,69
Добрива	65,31	30,11	62,41	26,74	61,28	30,36	131,22	38,77
Засоби захисту рослин	22,99	10,60	26,70	11,44	33,89	16,79	66,19	19,56
Паливно-мастильні матеріали	34,60	15,95	50,92	21,81	24,47	12,12	56,84	16,80
Амортизація основних засобів	12,5	5,76	13,2	5,65	15,3	7,58	11,2	3,31
Ремонт основних засобів	10,5	4,84	11,3	4,84	13,5	6,69	14,2	4,20
Загальновиробничі витрати	7,5	3,46	6,5	2,78	11,6	5,75	6,2	1,83
Інші витрати	12,6	5,81	10,2	4,37	12,3	6,09	8,5	2,51
Усього витрат	216,89	100,0	233,43	100,0	201,83	100,0	338,42	100,0

По соняшнику виробнича собівартість 1 ц складатиме 338,42 грн., з яких вартість мінеральних добрив становить 131,22 грн., або 38,8%, а засобів захисту рослин – 66,19 грн., або 19,6%.

У табл. 12 узагальнено планові економічні показники від заходів інтенсифікації під час виробництва та реалізації пшениці озимої, кукурудзи на зерно, ячменю озимого, соняшнику у СПТ «Урожай» Братського району.

Аналізуючи планові економічні показники по пшениці озимій, відзначимо, що відхилення планової урожайності від 2017 р. складатиме 30,91 ц. При цьому у зв'язку зі збільшенням ринкових цін на ресурси, що беруть безпосередню участь у виробничому процесі та зростанні вдвічі врожайності, повна собівартість реалізованої продукції 1 ц складатиме у 2019 р. 249,42 грн., що на 168,22 грн. менше, ніж у 2017 р. Так, за планової ціни реалізації 593,3 грн. за 1 ц планується отримати прибуток з розрахунку на 1 га в розмірі 21 428,94 грн., а рівень рентабельності складатиме 137,8%, що на 126,5 в. п. більше, ніж у 2017 р.

По ячменю озимому планова урожайність складатиме у 2019 р. 55,57 ц, що на 28,76 ц більше, ніж у 2017 році. При цьому повна собівартість реалізованої продукції 1 ц зменшиться на 215,41 грн., складаючи у 2019 р. 268,44 грн. Так, за планової ціни реалізації 556,6 грн. за 1 ц планується отримати прибу-

ток з розрахунку на 1 га в розмірі 16 012,63 грн. за рівня рентабельності 107,34%.

По кукурудзі на зерно планується збільшення планової урожайності на 65,8 ц, що у 2019 р. складатиме 81,26 ц. Значне збільшення урожайності буде супроводжуватися зменшенням повної собівартості реалізованої продукції 1 ц на 116,4 грн. порівняно з 2017 р., складаючи у 2018 р. 222,01 грн. Так, за ціни реалізації 445 грн. за 1 ц планується отримати прибуток з розрахунку на 1 га в розмірі 18 120,38 грн. за рівня рентабельності 100,44%.

По соняшнику планова урожайність у 2019 р. складатиме 38,71 ц з 1 га, що на 19,93 ц більше, ніж у 2017 р. При цьому повна собівартість реалізованої продукції зменшиться на 170,63 грн. порівняно з 2017 р., складаючи у 2018 р. 372,27 грн. за 1 ц. Так, за ціни реалізації 1 ц 878 грн. планується отримати прибуток з розрахунку на 1 га в розмірі 19 578,2 грн. за рівня рентабельності 135,85%.

Висновки з цього дослідження. Отже, інтенсифікація сільського господарства є головним напрямом його розвитку й основним джерелом підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, що забезпечує зміцнення економіки аграрних підприємств. Інтенсифікація сільського господарства повинна відбуватись на основі підвищення родючості ґрунту, що залежить від раціонального

**Узагальнення планових економічних показників в результаті інтенсифікації
рослинництва у СПТ «Урожай» Братського району**

Показники	2017 р.	План на 2019 р.	Відхилення (+, -) плану від факту
<i>Пшениця озима</i>			
Урожайність, ц з 1 га	31,40	62,32	30,91
Повна собівартість реалізованої продукції за 1 ц, грн.	417,64	249,42	-168,22
Ціна реалізації за 1 ц, грн.	465,00	593,30	128,30
Прибуток (збиток) у розрахунку на 1 ц, грн.	47,36	343,88	296,52
Прибуток (збиток) у розрахунку на 1 га, грн.	1 487,26	21 428,94	19 941,68
Рівень рентабельності (збитковості), %	11,34	137,87	126,53
<i>Ячмінь озимий</i>			
Урожайність, ц з 1 га	26,81	55,57	28,76
Повна собівартість реалізованої продукції за 1 ц, грн.	483,85	268,44	-215,41
Ціна реалізації за 1 ц, грн.	455,80	556,60	100,80
Прибуток (збиток) у розрахунку на 1 ц, грн.	-28,05	288,16	316,21
Прибуток (збиток) у розрахунку на 1 га, грн.	-751,90	16 012,63	16 764,53
Рівень рентабельності (збитковості), %	-5,80	107,34	113,14
<i>Кукурудза на зерно</i>			
Урожайність, ц з 1 га	15,46	81,26	65,80
Повна собівартість реалізованої продукції за 1 ц, грн.	338,41	222,01	-116,40
Ціна реалізації за 1 ц, грн.	423,30	445,00	21,70
Прибуток (збиток) у розрахунку на 1 ц, грн.	84,89	222,99	138,10
Прибуток (збиток) у розрахунку на 1 га, грн.	1 312,74	18 120,38	16 807,63
Рівень рентабельності (збитковості), %	25,08	100,44	75,36
<i>Соняшник</i>			
Урожайність, ц з 1 га	18,78	38,71	19,93
Повна собівартість реалізованої продукції за 1 ц, грн.	542,90	372,27	-170,63
Ціна реалізації за 1 ц, грн.	836,49	878,00	41,51
Прибуток (збиток) у розрахунку на 1 ц, грн.	293,59	505,73	212,15
Прибуток (збиток) у розрахунку на 1 га, грн.	5 514,70	19 578,20	14 063,50
Рівень рентабельності (збитковості), %	54,08	135,85	81,77

поєднання та внесення у відповідних пропорціях органічних та мінеральних добрив з огляду на агрохімічне та екологічне обґрунтування їх внесення. При цьому система землеробства повинна бути спрямована на підвищення ефективності використання землі, постійне зростання її родючості, а також включати такі основні елементи, як освоєння сівозмін, прийоми боротьби з ерозією ґрунтів та їх раціональний обробіток, вапнування ґрунтів, зрошення й осушення, окультурення природних сінокосів і пасовищ, боротьба з бур'янами, шкідниками та хворобами рослин. Усі ці процеси інтенсифікації сприятимуть підвищенню ефективності землеробства та

налагодженню високотоварного виробництва в аграрному секторі економіки.

Подальші перспективи в цьому напрямі полягають у збільшенні переробки отриманої продукції сільського господарства, що дасть можливість збільшити кількість робочих місць, зменшити рівень безробіття та від'їзд за кордон спеціалістів, збільшити одночасно надходження до державного бюджету, тобто кредитний портфель для підвищення заробітних плат, пенсій, стипендій тощо. Розвиток власного аграрного промислового виробництва зменшить залежність України від імпорту, завдяки чому буде поступово відбуватися збільшення експортного потенціалу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник. Київ : КНЕУ, 2013. 779 с.
2. Березівський П.С., Особа Н.П. Інтенсифікація виробництва у сільськогосподарських підприємствах: теорія, оцінки, перспективи : монографія. Львів : Ліга-прес, 2008. 188 с.
3. Березівський П.С., Особа Н.П. До питання про суть та економічний зміст категорій «інтенсивність» та «інтенсифікація». *АгроСвіт*. 2010. № 6. С. 24–31.
4. Вітков М.С. Основні фактори інтенсифікації аграрного виробництва в перехідний період до ринку. *Економіка АПК*. 2005. № 2. С. 17–20.
5. Вітков М.С. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва на інноваційній основі : монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2008. 220 с.
6. Грицаєнко Г.І. Соціально-економічна сутність інтенсифікації сільськогосподарського виробництва. *Економіка АПК*. 2006. № 4. С. 131–137.
7. Іваненко Т.Я., Крилов М.А. Напрями системної інноваційної модернізації рослинництва Миколаївщини. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 19. С. 158–164. URL: <http://dSPACE.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/2571> (дата звернення: 7.02.2019).
8. Кушнірук В.С. Бізнес-проекування розвитку овочівництва закритого ґрунту та його економічний потенціал. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки*. 2015. № 1 (4). С. 62–70. URL: <http://dSPACE.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/2584> (дата звернення: 7.02.2019).
9. Кушнірук В.С., Рогульська Ю.Ю. Сучасний стан розвитку зерновиробництва в аграрних підприємствах Вітовського району. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 15. С. 239–245. URL: <http://dSPACE.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/2590> (дата звернення: 7.02.2019).
10. Шубравська О.В. Розвиток сільськогосподарського виробництва України: чинники зростання. *Економіка АПК*. 2015. № 5. С. 5–11.

REFERENCES:

1. Andriichuk V.H. (2013). *Ekonomika pidpriemstv ahropromyslovoho kompleksu* [Economy of enterprises of the agro-industrial complex]. Kyiv : KNEU [in Ukrainian].
2. Berezivskiy P.S., Osoba N.P. (2008). *Intensyfikatsiia vyrobnytstva u silskohospodarskykh pidpriemstvakh: teoriia, otsinky, perspektivy* [Intensification of production in agricultural enterprises: theory, evaluation, prospects]. Lviv : Liha-pres [in Ukrainian].
3. Berezivskiy P.S., Osoba N.P. (2010). Do pytannia pro sut ta ekonomichniy zmist katehorii "intensyvnist" ta "intensyfikatsiia" [On the essence and economic content of the categories "intensity" and "intensification"]. *AhroSvit*, no. 6, pp. 24–31.
4. Vitkov M.S. (2005). Osnovni faktory intensyfikatsii ahrarynoho vyrobnytstva v perekhidnyi period do rynku [The main factors of intensification of agrarian production in the transition period to the market]. *Ekonomika APK*, no. 2, pp. 17–20.
5. Vitkov M.S. (2008). *Intensyfikatsiia silskohospodarskoho vyrobnytstva na innovatsiinii osnovi* [Intensification of agricultural production on an innovative basis]. Kyiv : NNTs "IAE" [in Ukrainian].
6. Hrytsaienko H.I. (2006). Sotsialno-ekonomichna sutnist intensyfikatsii silskohospodarskoho vyrobnytstva [Socio-economic essence of intensification of agricultural production]. *Ekonomika APK*, no. 4, pp. 131–137.
7. Ivanenko T.Ya., Krylov M.A. (2017). Napriamy systemnoi innovatsiinoi modernizatsii roslynnnytstva Mykolaivshchyny [Directions of system innovation of modernization of crop production in Mykolayiv region]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky: MNU imeni V.O. Sukhomlynskoho*, vol. 19, pp. 158–164. URL: <http://dSPACE.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/2571> (accessed: 7 February 2019).
8. Kushniruk V.S. (2015). Biznes-proektuvannia rozvytku ovochivnytstva zakrytoho hruntu ta yoho ekonomichniy potentsial [Business development of vegetable growing of closed soil and its economic potential]. *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.O. Sukhomlynskoho. Ekonomichni nauky*, no. 1 (4), pp. 62–70. URL: <http://dSPACE.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/2584> (accessed: 7 February 2019).
9. Kushniruk V.S., Rohul'ska Yu.Yu. (2017). Suchasnyi stan rozvytku zernovyrobnytstva v ahrarynykh pidpriemstvakh Vitovskoho raionu [The current state of development of grain production in agrarian enterprises of the Vitovsky district]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, no. 15, pp. 239–245. URL: <http://dSPACE.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/2590> (accessed: 7 February 2019).
10. Shubrav'ska O.V. (2015). Rozvytok silskohospodarskoho vyrobnytstva Ukrainy: chynnyky zrostannia [Development of agricultural production in Ukraine: factors of growth]. *Ekonomika APK*, no. 5, pp. 5–11.

Виклики для економіки України за умов європейської інтеграції

Лінькова Олена Юріївна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Linkova Helen

National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute"

У статті проаналізовано сучасні умови економічного розвитку в Україні. Систематизовано виклики для економіки країни за часів Європейської інтеграції. Запропоновано системний підхід до реалізації базової мети держави. На основі властивостей динамічних систем структуровано напрями розвитку суспільства та необхідні умови успіху. Аналіз властивостей суспільства як динамічної системи за теорією хаосу дає змогу вибрати оптимальні проекти для запуску системного підходу до управління розвитком економікою країни. Запропоновано проект з оновлення мереж тепlopостачання в країні. Цей проект дасть змогу об'єднати в складній структурі різні підсистеми управління, започаткувати механізм системного розвитку. Використовуючи теорію складності, ми запропонували кращий з алгоритмів державного управління, заснований на професійних компетентностях, а саме навичках роботи зі стратегічною інформацією. Умовами успіху системного підходу до управління розвитком країни є активна участь засобів масової інформації в усвідомленні виборцями критеріїв вибору державних управлінців та моніторингу вагомих результатів їх роботи.

Ключові слова: інтеграція, системний підхід, інвестиційний клімат, нелінійні динамічні системи, теорія хаосу.

Линькова Е.Ю. ВЫЗОВЫ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье проанализированы современные условия экономического развития в Украине. Систематизированы вызовы для экономики страны во времена Европейской интеграции. Предложен системный подход к реализации базовой цели государства. На основе свойств динамических систем структурированы направления развития общества и необходимые условия успеха. Анализ свойств общества как динамической системы по теории хаоса позволяет выбрать оптимальные проекты для запуска системного подхода к управлению развитием экономикой страны. Предложен проект по обновлению теплосетей в стране. Этот проект позволит объединить в сложной структуре различные подсистемы управления, внедрить механизм системного развития. Используя теорию сложности, мы предложили лучший из алгоритмов государственного управления, основанный на профессиональных компетенциях, а именно навыках работы со стратегической информацией. Условиями успеха системного подхода к управлению развитием страны является активное участие средств массовой информации в осознании избирателями критериев выбора государственных управленцев и мониторинга важных результатов их работы.

Ключевые слова: интеграция, системный подход, инвестиционный климат, нелинейные динамические системы, теория хаоса.

Linkova Helen. CHALLENGES FOR ECONOMICS UKRAINE IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

The article analyzes the current conditions of economic development in Ukraine. The challenges of the economy during the period of European integration are systematized: protection of the territorial integrity of the country; provision of economic and information security; development of industries using modern technologies; raising standards of living quality of the population; introduction of environmental safety measures. The paper proposes a systematic approach to the implementation of the basic goal of the state. The factors of improvement of the investment climate are investigated: implementation of a complex of environmental protection agro-technical, reclamation, hydro technical and organizational measures; social orientation of state policy; development of production potential; reducing the outflow of labor and improving working conditions; development of the country's infrastructure; social orientation of the institutional system; improvement of social protection. Based on the properties of dynamic systems, the development directions of society and the necessary conditions for success are structured. Analysis of the properties of society as a dynamic system according to the theory of chaos allows you to choose the best projects for launching a systematic approach in managing the development of the economy of the country. The paper analyzes the project of renewal of heating networks in the country. This project will make it possible to combine various subsystems of

management in a complex structure and introduce a system development mechanism. Four algorithms have been analyzed for implementation of the country's rapid development programs: attempts and errors; influence on basic subsystems; worked out by successful countries; crypto algorithms. By the criterion of the number of attempts to obtain a result in the light of randomness, it is proposed to choose an algorithm for the influence on the development of the basic vectors – subsystems (processing and permanent fixing of the results). On the basis of the theory of complexity, the best algorithm of public administration is proposed, which is based on professional competencies, namely, skills for working with strategic information. The conditions for the success of a systematic approach to managing the development of a country are the active participation of the media in the awareness by voters of the criteria for selecting government managers and monitoring important results of their work.

Key words: integration, system approach, investment climate, nonlinear dynamical systems, chaos theory.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання Європейської інтеграції посідає найважливіше місце в розвитку сучасної України [1]. Перед державою стоять негайні для вирішення соціальні, економічні й духовні питання [2]. Успіх реалізації євроінтеграції стикається з проблемами проведення внутрішніх реформ державного управління (реалізується реформування управління державною власністю та залучення інвестицій у сектор держкомпаній, запущено централізовану конкурсну процедуру на нові посади державної служби), реформування освіти (інтеграція до європейського освітнього простору, підвищення якості освіти) та медицини (мета забезпечення рівного доступу до якісних медичних послуг). Як зазначає Європейська комісія, за останні роки в Україні здійснені незначні зміни в конкретних секторах, але загалом відсутнім є прогрес щодо виконання Угоди про асоціацію з ЄС, тому актуальним завданням дослідження є пошук можливостей системного прискорення отримання результатів за напрямками Угоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку економіки України за умов Європейської інтеграції досліджують вітчизняні та іноземні автори. Л. Сімків та Н. Потьомкіна акцентують увагу на важливості залучення іноземних інвестицій як головного джерела фінансування реформ у країні [5, с. 406]. Д. Норт систематизує проблеми перехідної економіки, акцентуючи увагу на інституційному контексті реформ [7, с. 8]. Дж. Стигліц детально зупиняється на наслідках проблем нерівності, що має яскравий прояв у практиці вітчизняного господарювання [8, с. 264]. П. Кругман аналізує варіанти виходу з кризи, поєднуючи різні аспекти для управління [9, с. 130]. Е. Петерс вивчає процеси на ринках капіталу, що супроводжують певні стадії розвитку в країні [12, с. 59]. Н.Н. Талеб досліджує процеси розвитку, акцентуючи увагу на чіткій залежності результатів реформ від вибраних чинників управління [13, с. 521].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, питання вибору алгоритмів розвитку економіки після підписання у 2014 році Угоди про асоціацію України з ЄС залишаються недостатньо систематизованими та теоретично обґрунтованими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз викликів для України за часів Європейської інтеграції та напрямів їх розв'язання, систематизація механізмів розвитку країни та критеріїв вибору алгоритмів розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними викликами для економіки України за часів Європейської інтеграції є:

- фінансування програм щодо захисту територіальної цілісності країни;
- забезпечення економічного, військового та інформаційного захисту;
- розвиток галузей господарювання, які використовують сучасні технології (наука, відновлювальна енергетика, освіта, фармація, космічна галузь, виробництво військової техніки, літакобудування, машинобудування);
- реалізація високих стандартів якості життя населення (соціально-економічний рівень, освіта протягом життя, якісні медичні послуги);
- вжиття заходів з екологічної безпеки (поширення проектів використання відновлювальної енергії, екологічно чистого транспорту, переробки сміття, стандартів харчування, житлово-комунального сектору).

Для національної економічної системи іноземний капітал є важливим джерелом фінансування, а саме захисту національних інтересів, розбудови та модернізації інфраструктурних об'єктів, освіти й науки, державного устрою, екологічних проектів [2]. При цьому процес інвестування є багатофакторним, а результати інвестування визначаються не стільки їх обсягом, скільки стратегічною спрямованістю та системністю. Проаналізу-

ємо визначені ЄС складові інвестиційного клімату для України.

1) Природно-географічні умови. Україна має помірний природний пояс, розгалужену систему річок, внутрішньоматерикове положення Азовського моря, поширення родовищ природних копалин (90 видів). 70% території зайнято низовинами, 25% – височинами, 5% – горами. Неприятливі фізико-географічні явища в Україні такі: ерозійні процеси (розмив ґрунту, втрата сільськогосподарських земель), зсуви (відрив мас гірських порід), селі (потужні потоки грязі), карсти (карбонатні породи, що розвиваються в гіпсах на Поділлі), заболочення й підтоплення, лісові пожежі. Для запобігання негативному впливу фізико-географічних процесів в Україні вживається комплекс природоохоронних агротехнічних, меліоративних, гідротехнічних та організаційних заходів.

2) Державна політика. Державна політика в Україні за останні роки має позитивні результати: ВВП України зріс у 2016 році на 2,3%, у 2017 році – на 2,9%, у 2018 році – на 3%. Рівень інфляції у 2017 році склав 8%, у 2018 році 7%. Мінімальна заробітна плата у 2017 році склала 3200 грн., у 2018 році – 3 723 грн., із січня 2019 року вона становить 4 173 грн. [3].

3) Стан внутрішнього ринку країни. Всесвітній економічний форум у Давосі 2018 року оцінив виробничий потенціал України як високий (78 оцінок: інноваційні товари, технології, інвестиції, персонал, ресурси) [4]. Відбувається зменшення податкового навантаження за рахунок скорочення єдиного соціального внеску, відшкодування ПДВ.

4) Ринок праці. За останні роки ринок праці в Україні характеризується відтоком робочої сили, низькою оплатою праці, відсутністю турботи про працівника з боку роботодавця. При цьому Україна лідирує серед європейських країн за кількістю людей з вищою освітою на душу населення за дослідженнями Організації економічного співробітництва та розвитку (низька питома вага високоосвічених).

5) рівень інфраструктури (57 місце). У 2018 році Україна сумарно посіла 83 (зі 140 країн) місце за 98 показниками згідно з даними експертів "World Economic Forum". Інфраструктура України потребує системного оновлення [6].

6) Інституційна система. Сукупність інститутів (формальні правила, неформальні обмеження, механізми примусового здійснення правил та обмежень) в Україні потре-

бує реформування щодо їх дії в інтересах більшості громадян.

7) Соціальна ситуація. Соціальна ситуація в Україні за чотири останні роки залишається складною, що підтверджують злидні більшості населення, безробіття, військові дії (5% ВВП у 2019 році передбачені на оборону й безпеку, 3,7% – на медицину), старіння нації (12,5 млн. пенсіонерів, з яких 11 млн. живуть на мінімальну пенсію в 50 дол. на місяць за прожиткового мінімуму 112 дол. на місяць), висока смертність (смертність перевищує народжуваність у відношенні 100 до 63), невпевненість у майбутньому (незадовільні результати боротьби з корупцією), міграція (за кордоном працюють 5,8 млн. осіб), тривалість життя населення нижче 70 років. Україна у 2017, 2018 роках залишилася в десятці найбідніших країн світу за версією американського ділового видання "Bloomberg".

Отже, більшість факторів, які формують інвестиційний клімат, перебуває в незадовільному стані. Запровадження системного підходу до управління є передумовою прискорення досягнення головної мети України, що полягає у забезпеченні високого економічного рівня життя населення [10]. Безсистемність управління приводить до епізодичних результатів, які зникають разом з посадовими особами. Системне колесо управління містить рівнозначні осі, якими є безпека, освіта, наука, бізнес, інфраструктура, медицина. Керманичі всіх галузей перш за все мають відповідати за життєздатність об'єктів управління. Наприклад, вісь безпеки стосується того, що з 2014 року не вирішено військовий конфлікт; вісь освіти – існує величезний розрив між потребою працедавців та навичками підготовлених фахівців; вісь науки – часовий лаг між науковими пропозиціями та їх практичним запровадженням постійно зростає; вісь бізнесу – отримання не системи заходів щодо розвитку, а окремі елементи тимчасової підтримки; вісь інфраструктури – замість реалізації далекоглядних проектів відбувається вжиття мінімально витратних заходів; вісь медицини – наявне намагання запровадити реформу без достатнього фінансування.

Однією з унікальних нелінійних динамічних систем є суспільство як система комунікацій його підсистем (економічної, політичної, психологічної). Аналіз властивостей суспільства як динамічної системи за теорією хаосу [11, с. 24] дає змогу підсумувати, що:

– незначна зміна поточної траєкторії підсистем суспільства приведе до значних змін в

майбутньому (вибір Україною європейського напрямку);

– розширення будь-якої підсистеми суспільства в майбутньому призведе до змішання з іншими підсистемами (торговельна взаємодія України з ЄС поступово змінює всі елементи суспільства, такі як якість товарів, рівень витрат, технологія, організація);

– періодичні орбіти суспільства повинні бути всюди щільними (осі управління), тобто передбачати безліч станів рівноваги, до яких прагне з часом система;

– вони є системами зі зворотнім зв'язком, адже події, що відбуваються сьогодні, залежать від подій у минулому (сімдесят років Україна перебувала під впливом авторитарної системи управління, що визначає популярні напрями інвестування).

Незважаючи на дискусію щодо використання теорії хаосу в економіці, основні властивості нелінійних динамічних систем, до яких належить суспільство, доводять актуальність використання системного підходу. Основні відмінності фізичних та соціальних процесів такі: суспільні відносини, людські почуття, думки, свобода волі породжують еволюційні процеси створення складних організаційних структур шляхом інтеграції їх у цілісні системи. Актуальним для України є створення складної структури реалізації проекту оновлення мереж теплопостачання (інвестори, технологи обласних тепломереж, науковці, засоби масової інформації, керівники житлово-комунальних підрозділів, користувачі послуг теплопостачання). Необхідність реалізації цього проекту викликана зношеністю на 70% мереж теплопостачання, найвищою соціальною значущістю, вигідним терміном окупності проекту, участю управлінців усіх рівнів, можливістю оцінювання впливу багаторазових комунікацій на результат проекту, можливістю опрацювання системного підходу до управління. Система стратегічних заходів щодо управління осями розвитку країни потребує законодавчо затвердженого механізму, який запроваджує компетентна людина. Затвердження механізму розвитку є не однозначним та одноразовим актом Верховної Ради, а комплексом заходів, які постійно вдосконалюються, доповнюються з урахуванням зворотного зв'язку від виконавчої влади різних рівнів. Відсутність вільних двосторонніх комунікацій вже двадцять шість років незалежності в Україні приводить до зникнення результатів вжиття найкращих заходів в різних сферах життєдіяльності. Як немож-

ливо під час постійної зміни фахівців на підприємстві досягти якісного виконання роботи, так і в державних заходах здійснення однієї спроби не дасть найкращого результату. Деякі чиновники різних рівнів державного управління в Україні звикли приймати ті рішення, які вигідні особисто для утримання на посаді, й абсолютно не переймаються здійсненням тривалих змін у цілих структурних підрозділах. Наприклад, започаткували нові принципи роботи поліції, але вже через рік вони нівелюються зі зміною керманіча; запровадили в науці нові вимоги до працівників, але вже через декілька років підмінюють правила неякісними процедурами (оприлюднення наукових результатів в Україні коштує дорожче, ніж заробітна плата науковця); довгострокові заходи розвитку інфраструктурних об'єктів замінює короткострокове вирішення поточних проблем (ямковий ремонт доріг).

Позбутися зазначених недоліків в національному управлінні можна за умови зміни:

– критеріїв та механізмів оцінювання роботи управлінців (концептуальність, ціннісний підхід, аналіз роботи над помилками);

– професійних комунікаційних мереж між структурними підрозділами влади як довгострокового проекту з призначенням відповідальної особи та під постійним контролем засобів масової інформації;

– законодавства та механізмів реалізації щодо розділу діяльності державних службовців та бізнесу (країни-члени ЄС успішно використовують зазначений механізм, тому в Україні проблема полягає не в пошуку необхідних правил, а у відсутності бажання посадових осіб реалізовувати світові норми управління);

– державних службовців на людей, які мають на меті слугувати людям, а не власним фінансовим потребам (наприклад, в Україні лікар отримує заробітну плату 5 тис. грн., а народний депутат – 25 тис. грн. на місяць, що мінімум в п'ять раз більше, ніж у лікаря; у США лікар отримує від 24 тис. дол. на місяць, а конгресмен – 11 тис. дол., що мінімум в два рази більше на користь лікаря; в Германії лікар отримує 5,5 тис. євро на місяць (найвища заробітна плата за професіями), зростаючий коефіцієнт заробітної плати європейського політика становить 1,2 від середньої заробітної плати в країні) [14].

Нині народ України виявляє більшу грамотність та активність, ніж державний апарат, який займає пасивну позицію. Для здійснення конструктивних змін народу необ-

хідно бажання керувати власною країною. За таких умов особливу роль виконують засоби масової інформації, передаючи інформаційні імпульси щодо впливу на важелі управління (вибори, мітинги, оприлюднення інформації, обговорення засобів вирішення проблем). Для запровадження ідеї системності управління в Україні важливим є питання ролі людини в історії. Історія вчить, що в певні часи виникає потреба в людині, здатній жертвувати собою задля збереження історичних надбань або продовження історії. 2019 рік для України є певним періодом, коли базові показники (різке скорочення кількості населення, бідність, війна, міграція) доводять необхідність пошуку такої людини. Використовуючи висновки теорії складності, можемо підсумувати, що для досягнення позитивних результатів в Україні існують чотири альтернативних алгоритми:

- найпростіший полягає в підборі різних компонентів розвитку (потребує тривалого часу, вже понад двадцять років використовується Україною);

- вплив на розвиток базових векторів, тобто підсистеми (опрацювання та постійне закріплення результатів);

- опрацьовані країнами, які досягли соціально-економічного успіху (основна вимога полягає в майстерності керівників);

- сукупність криптоалгоритмів, процедур управління ключами (в державному управлінні ключем має стати таємний стан певних параметрів алгоритму перетворення).

Для оцінювання базових алгоритмів використовують універсальний критерій, яким є кількість спроб для отримання результату з урахуванням випадковостей.

Найбільш захищеним від впливу випадковостей є другий алгоритм розвитку. Однак як у теорії складності за найгіршого випадку, так і в державному управлінні розраховувати на найкращі випадки не потрібно.

Складність досягнення ефективних результатів соціально-економічного розвитку країни за третім алгоритмом полягає у виникненні іншого складного завдання, яким є підготовка управлінців. Досягнувши успіху під час підготовки менеджерів, ми автоматично покращуємо результати розвитку країни (отримуємо процедуру вирішення складного завдання зрозумілим шляхом) [15, с. 35].

Четвертий алгоритм потребує від посадових осіб навичок роботи зі стратегічною інформацією (схемою шифровки є комбіновані економіко-математичні моделі).

Отже, витримати виклики історії України можна за приведення до влади людини, яка володіє певними компетенціями менеджерів (компетенції стратегічного мислення, реалізації інновацій, володіння новими підходами управління, розвитку підлеглих, самоуправління (формування особистих цінностей, постійний особистий саморозвиток, встановлення чітких власних цілей, адаптивність, лідерські здібності)), а також має внутрішню потребу в реалізації елементів системного розвитку країни. При цьому головна вимога до державного керманіча полягає в цілісності особистості, яка може врахувати не тільки наявні ідеї, але й потенційні (закріплює напрям вирішення проблеми перебору в оцінюванні швидкості зв'язків між підсистемами). За теорією «чорного лебедя» підготовка управлінців та їх шлях до влади мають певний алгоритм [16]. Наприклад, для всіх президентів України (Л. Кравчук, 1991 рік; Л. Кучма, 1994 рік; В. Ющенко, 2005 рік; В. Янукович, 2010 рік; П. Порошенко, 2014 рік) загальним є визнання їх лідерських якостей під час виконання обов'язків державних службовців та зв'язків у певних ділових колах. Отже, за системного підходу до управління попередня оцінка посадовця має включати аналіз навичок роботи зі стратегічною інформацією.

Висновки з цього дослідження. На основі аналізу викликів до економіки України за часів Європейської інтеграції пропонується застосовувати до управління системний підхід. Запровадження системного підходу до управління дасть змогу змінити його механізм та отримати позитивний довгостроковий результат. В роботі пропонується реалізація проекту з оновлення мереж теплопостачання, що дасть змогу об'єднати в складній структурі різні підсистеми управління та започаткувати механізм системного розвитку країни. Реалізація проекту має стати двигуном нових умов управління та критеріїв оцінювання результатів роботи керівників.

Систематизовано основні компоненти зменшення недоліків управління, такі як зміна критеріїв оцінювання результатів роботи державних керманічів; запровадження комунікаційних мереж з функцією контролю засобами масової інформації; реалізація механізмів розподілу функціональної діяльності державних службовців та їх бізнес-інтересів; зміна фінансових винагород державних службовців в Україні за загальноприйнятими схемами в Європейському Союзі; пропаганда широкому загалу бажання керувати країною та

соціально-економічними реформами через активну громадську позицію (критичний вибір людьми представників різних гілок влади).

Для реалізації програм стрімкого розвитку країни проаналізовано чотири алгоритми, а саме алгоритми спроб і помилок; впливу на базові підсистеми; опрацьовані успішними країнами; криптоалгоритми. За критерієм кількості спроб для отримання результату з урахуванням випадковостей запропоновано вибрати алгоритм впливу на розвиток базових векторів, тобто підсистем (опрацьовання та постійне закріплення результатів). Передбачено про-

блему для успіху практичного застосування алгоритму, якою є підготовка та приведення до влади управлінців, які є лідерами, цілісними особистостями з внутрішньою потребою реалізації системного розвитку країни. Для вирішення зазначеної проблеми запропонована попередня оцінка посадовця за аналізом його навичок роботи зі стратегічною інформацією. Напрямами проведення подальших досліджень є пошук шляхів скорочення часу на впровадження інноваційних проектів за рівнями управління, вдосконалення механізму залучення іноземних інвестицій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сисоев Є. Стратегічний національний проект «Інноваційна Україна». URL: <http://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/ss-32717561>.
2. Guidelines on regional State aid for 2014–2020. URL: [http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX:52013XC0723\(03\)](http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX:52013XC0723(03)).
3. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Сайт світового економічного форуму. URL: <http://www.weforum.org>.
5. Сімків Л., Потьомкіна Н. Особливості залучення іноземних інвестицій в регіонах України. *Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка*. 2017. Вип. 15. С. 404–408.
6. Readiness for the Future of Production Report 2018. URL: http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf.
7. Норт Д. Вклад неоінституціоналізму в понимание проблем переходной экономики. URL: <https://www.twirpx.com/file/430064>.
8. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. Москва : Эксмо, 2015. 512 с.
9. Кругман П. Выход из кризиса есть / пер. с англ. Ю. Гольдберга. Москва : Азбука Бизнес, Азбука Аттикус, 2013. 320 с.
10. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості : наукова доповідь / за ред. В. Гейця, Т. Осташко. Київ : Інститут екон. та прогнозув. НАН України, 2016. 184 с. URL: <http://ief.org.ua/?p=6246>.
11. Малинецкий Г., Потапов А., Подлазов А. Нелинейная динамика: подходы, результаты, надежды. Москва : Стереотип, 2016. 280 с.
12. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Москва : Мир, 2000. 305 с.
13. Талеб Н.Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса. Москва : Азбука ; Колибри. 2015. 768 с.
14. Скільки получают депутаты стран Евросоюза. 2016. URL: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/skolko-poluchajut-deputaty-stran-evrosojuza-315327>.
15. Колодізев О. Формування багаторівневої системи показників фінансування інноваційної діяльності. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 8. С. 32–44. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2013_8_5.pdf.
16. The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable / by N.N. Taleb. *The New York Times*. 2017. April 22.

REFERENCES:

1. Sysojev Je. Strategichnyj nacionalnyj proekt "Innovacijna Ukrajina" [Strategic national project "Innovation Ukraine"]. <http://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/ss-32717561>.
2. Guidelines on regional State aid for 2014–2020. [http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX:52013XC0723\(03\)](http://eur-lex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX:52013XC0723(03)).
3. The site of the State Statistics Service of Ukraine (2018). <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Website of the World Economic Forum (2019). <http://www.weforum.org>.
5. Simkiv L., Potjomkina N. (2017) Osoblyvosti zaluchennja inozemnykh investycij v rehionakh Ukrajiny [Features of attraction foreign investments in the regions of Ukraine] // *Development of Productive Forces and Regional Economics*. No. 15. P. 404–408.

6. Readiness for the Future of Production Report 2018. http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf.
7. Nort D. Vklad neoinstitutsionalizma v ponimanie problem perekhodnoy ekonomiki [The contribution of neo-institutionalism to understanding the problems of the transition economy]. <https://www.twirpx.com/file/430064>.
8. Stiglits Dzh. (2015) *Tsena neravenstva. Chem rassloenie obshchestva grozit nashomu budushchemu* [The price of inequality. Than the stratification of society threatens our future]. Moscow : Eksmo (in Russian).
9. Krugman P. (2013) *Vykhod iz krizisa est'*. [The way out of the crisis is]. Moscow : Azbuka Biznes ; Azbuka Attikus (in Russian).
10. Ghejjecj V., Ostashko T. (2016) Implementacija Ughody pro asociaciju mizh Ukrajinuju ta JeS: ekonomichni vyklyky ta novi mozhlyvosti [Implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU: Economic Challenges and New Opportunities]. *Instytut ekonomiky ta proghnozuvannja NAN Ukrajinu. (Ukrajina, Kyjiv, 2016)*. P. 1–184. <http://ief.org.ua/?p=6246>.
11. Malinetskiy G., Potapov A., Podlazov A. (2016) *Nelineynaya dinamika: podkhody, rezul'taty, nadezhdy* [Nonlinear dynamics: Approaches, results, hopes]. Moscow : Stereotip (in Russian).
12. Peters E. (2000) *Khaos i poryadok na rynkakh kapitala* [Chaos and order in the capital markets]. Moscow : Mir (in Russian).
13. Taleb N.N. (2015) *Antikhrupkost'. Kak izvlech' vygodu iz khaosa* [Anti-fragility. How to benefit from chaos]. Moscow : Azbuka ; KoLibri (in Russian).
14. *Skol'ko poluchajut deputaty stran Evrosoyuza* [How many members of the European Union get]. (2016). <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/skolko-poluchajut-deputaty-stran-evrosojuza-315327>.
15. Kolodizjev O. (2013) Formuvannja baghatorivnevoji systemy pokaznykiv finansuvannja innovacijnoji dijalnosti [Formation of the multilevel system of indicators of financing of innovation activity]. *Actual problems of the economy*. No. 8. P. 32–44. http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2013_8_5.pdf.
16. Taleb N.N. (2007) The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable, *The New York Times*, April 22. Стаття надійшла до редакції 29.01.2019

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-42>

УДК 334.72:[321.03:620.9]

Енергетична безпека підприємства як інструмент забезпечення його сталого розвитку

Матвійчук Наталія Миколаївна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аналітичної економіки та природокористування
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Коленда Наталія Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Сидорук Світлана Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Луцького національного технічного університету

Matviichuk Nataliia, Kolenda Nataliia

Lesya Ukrainka Eastern European National University

Sydoruk Svetlana

Lutsk National Technical University

У статті розглянуто наукові підходи до трактування поняття енергетичної безпеки підприємства. Запропоновано власне визначення цієї категорії з урахуванням екологічного чинника. Енергетичну безпеку підприємства охарактеризовано як стан технічно надійного, стабільного, якісного, достатнього та екологічно прийняттого забезпечення підприємства всіма видами енергії за економічно вигідною ціною, а також ефективне використання енергетичних ресурсів в процесі господарської діяльності. Обґрунтовано важливість енергетичної безпеки підприємства як інструмента забезпечення його сталого розвитку, що дає змогу розглядати енергетичну безпеку підприємства як стан, за якого енергетичний аспект не є потенційною перешкодою для сталого розвитку підприємства в довгостроковому періоді. Окреслено основні внутрішні та зовнішні загрози енергетичній безпеці підприємства й показники, що використовуються для її оцінювання. Запропоновано основні напрями гарантування енергетичної безпеки на рівні підприємства.

Ключові слова: енергетична безпека підприємства, енергетичні ресурси, сталий розвиток підприємства, альтернативні джерела енергії, загрози енергетичній безпеці підприємства.

Матвійчук Н.Н., Коленда Н.В., Сидорук С.В. ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены научные подходы к трактовке понятия энергетической безопасности предприятия. Предложено собственное определение этой категории с учетом экологического фактора. Энергетическую безопасность предприятия охарактеризовано как состояние технически надежного, стабильного, качественного, достаточного и экологически приемлемого обеспечения предприятия всеми видами энергии по экономически выгодной цене, а также эффективное использование энергетических ресурсов в процессе хозяйственной деятельности. Обоснована важность энергетической безопасности предприятия как инструмента обеспечения его устойчивого развития, что позволяет рассматривать энергетическую безопасность предприятия как состояние, при котором энергетический аспект не является потенциальным препятствием для устойчивого развития предприятия в долгосрочном периоде. Очерчены основные внутренние и внешние угрозы энергетической безопасности предприятия и показатели, используемые для ее оценивания. Предложены основные направления гарантирования энергетической безопасности на уровне предприятия.

Ключевые слова: энергетическая безопасность предприятия, энергетические ресурсы, устойчивое развитие предприятия, альтернативные источники энергии, угрозы энергетической безопасности предприятия.

Matviichuk Nataliia, Kolenda Nataliia, Sydoruk Svetlana. ENERGY SECURITY OF THE COMPANY AS A TOOL FOR ENSURING ITS SUSTAINABLE DEVELOPMENT

In the current economic conditions energy security is an important component of an enterprise's economic security, because the activity of any industrial enterprise is largely determined by the provision of its needs in heat and electric energy. The lack of energy resources and rising prices for it in our country leads to the fact that for the stable

functioning of the enterprises they must increase the costs for the supporting their resource base. All of this requires intensive attention to ensuring the energy security of enterprises as one of the priorities of their development and the basis for ensuring energy security of the region and country. The scientific approaches to the interpretation of the concept of energy security of the enterprise are considered. The article proposes an author's definition of this concept taking into account the environmental factor. The energy security of an enterprise considered as a state of technically reliable, stable, qualitative, sufficient and environmentally acceptable provision of the enterprise by all types of energy at cost effective price, as well as efficient use of energy resources in the process of economic activity. The ecological aspect of ensuring the energy security of an enterprise involves the optimal use of non-renewable or limited energy resources, reducing the anthropogenic impact on the environment, development of waste utilization programs with the use of innovative technologies, etc. The importance of energy security of the enterprise as an instrument for ensuring its sustainable development is substantiated. The main internal and external threats to the energy security of the enterprise and the indicators used for its estimation are proposed. The main directions of guarantee energy security at the enterprise level are determined.

Key words: energy security of the enterprise, energy resources, sustainable development of the enterprise, alternative sources of energy, threats to the energy security of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах господарювання енергетична безпека є важливою складовою комплексної системи економічної безпеки підприємства, що безпосередньо залежить від стану національної енергетичної безпеки, яка сьогодні характеризується нестачею власних енергетичних ресурсів, морально й фізично застарілими технологіями видобутку та переробки палива, високою енергоємністю виробництва порівняно з іншими країнами, що є наслідком технологічної відсталості та зношення більшості основних фондів, недостатньої уваги до енергоефективності та енергозбереження впродовж майже всього періоду незалежності.

Функціонування будь-якого промислового підприємства значною мірою визначається забезпеченням його потреб у таких видах енергії, як теплова та електрична. Очевидно, що недостатній рівень енергопостачання підприємства неможливо замінити ні фінансовими коштами, ні значним кадровим потенціалом, ні іншими матеріальними ресурсами [1, с. 19]. Промислові підприємства України є досить енергоємними, для них електроенергія й газ – це вагомі компоненти виробничої собівартості. Частка витрат на електроенергію в собівартості промислової продукції в Україні сягає 20%, тоді як в розвинених країнах цей показник не перевищує 6–7% [2]. Ціну водопостачання та водовідведення вартість електроенергії визначає більш ніж на третину, а саме 35–40%.

Зростання дефіцитності енергоносіїв та постійне подорожчання паливно-енергетичних ресурсів в нашій державі приводять до того, що для стабільного функціонування підприємства мають збільшувати витрати на підтримку своєї ресурсної бази. Все це вимагає посиленої уваги до забезпечення енергетич-

ної безпеки підприємств як одного з пріоритетів їх розвитку та основи гарантування енергетичної безпеки регіону та країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Донедавна в наукових дослідженнях розглядалися лише особливості забезпечення енергетичної безпеки на рівні держави. Посилену увагу проблемам національної енергетичної безпеки приділяли В. Бараннік, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Гесць, М. Земляний, М. Ковалко, В. Лір, Р. Подолець, Б. Стогній, О. Суходоля, А. Сухоруков, А. Шевцов, А. Шидловський та інші вчені.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми підвищення енергетичної ефективності не тільки стосуються державного рівня, але й мають прояв на рівні підприємств. Незважаючи на важливість забезпечення енергетичної безпеки підприємств, серед теоретиків та практиків сьогодні немає єдності щодо тлумачення її сутності. У більшості нормативно-правових актів основна увага приділяється забезпеченню енергетичної безпеки держави загалом, рідше – енергетичній безпеці регіонів. Поняття енергетичної безпеки підприємства взагалі законодавчо не визначено, а під час виділення функціональних складових економічної безпеки підприємства частіше за все енергетичною складовою нехтують, розглядають в межах ресурсної безпеки або ототожнюють з електричною. Сьогодні також відсутні ґрунтовні методики оцінювання енергетичної безпеки підприємства. Відповідно, багато питань щодо забезпечення енергетичної безпеки підприємств як теоретичного, так і прикладного характеру залишаються не вирішеними, що негативно відображається на результатах їх господарської діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення наяв-

них підходів до трактування поняття «енергетична безпека підприємства», розроблення власного визначення цієї категорії, обґрунтування основних напрямів забезпечення енергетичної безпеки на рівні підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження енергетичної безпеки підприємства відбуваються в межах міждисциплінарних наук, таких як енергоменеджмент (управління енергетичними потоками задля досягнення оптимального соціально-екологічного та економічного ефекту), енергоаудит (комплекс послуг з перевірки ефективності використання енергоресурсів на об'єкті), енергомаркетинг (маркетингове забезпечення впровадження енергозберігаючих систем на підприємстві, просування новітніх технологій енергозбереження).

У сучасній науковій літературі існують визначення енергетичної безпеки, які можна застосовувати як на мікро-, так і на макро-рівнях. Так, Міжнародне Енергетичне Агентство (МЕА) визначає енергетичну безпеку як безперервну наявність джерел енергії за доступною ціною. МЕА виділяє два аспекти енергетичної безпеки, а саме довгострокову енергетичну безпеку, що пов'язана зі своєчасними інвестиціями в постачання енергії у зв'язку з економічним розвитком та екологічними потребами, та короткострокову, яка фокусується на здатності енергетичної системи оперативно реагувати на раптові зміни у співвідношенні попиту та пропозиції [3].

В зарубіжній літературі енергетична безпека може трактуватися залежно від джерел ризику, сфери впливу, надійності енергозабезпечення під впливом різних факторів. Якщо енергетична безпека розглядається з точки зору кінцевих споживачів, тобто підприємств, її визначення зводиться до безперервності енергопостачання або безперервності господарської діяльності незалежно від перебоїв живлення.

Досить вичерпним є трактування енергетичної безпеки підприємства, запропоноване Т. Надтокою та О. Амельницькою: «під енергетичною безпекою підприємства варто розуміти ступінь захищеності його енергопостачання від зовнішніх і внутрішніх загроз в умовах нормального функціонування з урахуванням перспективи розвитку, а також ступінь енергозабезпечення мінімально необхідних потреб в енергії в надзвичайній ситуації» [1, с. 18]. Якщо захищеність енергопостачання підприємства буде характеризуватися певною вразливістю до загроз, можливість

підприємства виконувати свої функції може суттєво знизитись.

С. Капітула, С. Шевченко, В. Шпітко визначають енергетичну безпеку підприємства як стан захищеності енергетичного потенціалу підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз у різних формах, що забезпечує його стабільний розвиток відповідно до статутних завдань, а також здатність до протистояння й відтворення його оргструктури та статусу [4].

Т. Лозинська та О. Мирна розглядають енергетичну безпеку підприємства в розрізі двох основних складових:

- 1) стабільність діяльності об'єкта, що передбачає стримування деструктивних чинників;
- 2) спроможність до економічного зростання й прогресу, тобто можливість самостійно реалізувати та захищати свої економічні інтереси.

Стабільність вимірюється забезпеченням функціонування й розвитку підприємства необхідною кількістю енергетичних ресурсів. При цьому науковці виділяють такі стани стабільності, як неповна стабільність, повна нестабільність та динамічна стабільність. Повна нестабільність означає момент руйнації об'єкта, тобто момент банкрутства. Стан неповної стабільності відповідає функціонуванню об'єкта в умовах дефіциту енергоресурсів. Стабільність є динамічною та змінюваною в часі категорією [5, с. 20].

Потрібно розуміти, що підхід до енергетичної безпеки підприємства як стану його забезпечення необхідною кількістю енергетичних ресурсів є дещо застарілим та не враховує цілей забезпечення сталого розвитку як підприємства, так і держави, адже не бере до уваги вплив споживання енергоресурсів на навколишнє середовище, відповідно, на екологічну безпеку підприємства, рівень якої порушується внаслідок екологічно необумовленого господарювання.

Водночас як перед національною економікою, так і перед суб'єктами господарювання постає завдання поєднання зростаючого попиту на енергетичні ресурси зі зниженням впливу на навколишнє середовище для того, щоби забезпечити реалізацію цілей сталого розвитку. При цьому сталий розвиток характеризується економічними, екологічними та соціальними аспектами важливості використання енергетичних ресурсів таким чином, щоб це відповідало цілям охорони здоров'я людини та навколишнього середовища [6, с. 181].

Слід зауважити, що на виробництво електроенергії тепловими електростанціями

витрачаються 85% вугілля, 13% природного газу, 0,27% мазутів топкових важких, 1,73% інших видів палива [7], тобто беззаперечним є той факт, що нині практично вся теплова енергія виробляється з викопних енергетичних ресурсів, використання яких приводить до значного забруднення навколишнього середовища шкідливими речовинами та виникнення парникового ефекту в атмосфері. При цьому рівень шкідливих викидів підприємств електроенергетичної галузі в декілька разів перевищує показники промислових підприємств розвинутих країн [8, с. 55].

Забруднення навколишнього середовища підприємствами значною мірою створює напружену екологічну ситуацію не тільки в місцях розташування теплоенергетичних об'єктів, але й у цілих регіонах, поширюючись та загрожуючи здоров'ю людей, екологічній безпеці та економічній стабільності держави [9, с. 36].

Саме тому одним з важливих завдань держави є пошук способів мотивації суб'єктів господарювання щодо формування стратегій забезпечення енергетичної безпеки фірми як складової не лише її економічної безпеки, але й екологічної, адже неефективне споживання енергетичних ресурсів чинить значний вплив на навколишнє середовище та здоров'я населення, збільшує екологічні платежі підприємств, що знижує ефективність їх господарської діяльності, погіршує конкурентоспроможність продукції та імідж на ринку.

Екологічний аспект забезпечення енергетичної безпеки підприємства передбачає перш за все оптимальне використання невідновлюваних чи вкрай обмежених енергетичних ресурсів, зменшення техногенного навантаження на природне середовище та поліпшення його екологічного стану, розроблення програм рециклінгу та утилізації відходів із залученням інноваційних технологій.

Економічно вигідним та екологічно обґрунтованим є також використання вітчизняними підприємствами альтернативних джерел енергії (сонячної, вітрової та енергії біомаси). Вже сьогодні деякі підприємства почали використовувати для власних потреб енергію сонця, встановлюючи на дахах сонячні батареї та колектори, та вітру (вітрові електроустановки невеликої потужності), щоби покривати власні витрати електроенергії або її частини. Як біопаливо підприємства використовують біогаз, біодизель, гранули, брикети з біомаси тощо.

Досягнення досить високого рівня енергетичної безпеки підприємства з урахуванням

екологічного чинника означає, що споживання ним енергетичних ресурсів прямо чи опосередковано не приводить до погіршення якості навколишнього природного середовища, не наносить прямих або опосередкованих збитків державі, споживачам, населенню та персоналу.

Виходячи з вищенаведених аргументів, вважаємо, що енергетичну безпеку підприємства необхідно розглядати як стан технічно надійного, стабільного, якісного, достатнього та екологічно прийняттого забезпечення підприємства всіма видами енергії за економічно вигідною ціною, а також ефективно використання енергетичних ресурсів в процесі господарської діяльності. Екологічно прийнятне забезпечення передбачає мінімізацію негативного впливу виробничої діяльності підприємства на навколишнє природне середовище, суб'єктів виробничого процесу та населення.

Ширше енергетичну безпеку підприємства можна трактувати також як стан, за якого енергетичний аспект не є потенційною перешкодою для сталого розвитку підприємства в довгостроковому періоді.

До основних внутрішніх загроз енергетичній безпеці підприємства відносять:

- неефективну організацію виробничого процесу;
- низьку кваліфікацію працівників;
- незадовільний стан енергоустаткування підприємства;
- нестачу фінансових коштів у підприємства, що не дає можливості оновлювати устаткування та знижує ефективність використання енергетичних ресурсів;
- низьку ефективність енергозберігаючої діяльності.

Значний вплив на рівень енергетичної безпеки підприємства чинять також зовнішні загрози, зокрема подорожчання енергоресурсів, зростання тарифів на електроенергію, недосконалість правового законодавства у сфері регулювання договірних відносин між постачальниками та споживачами електроенергії [1; 4].

Для оцінювання енергетичної безпеки підприємств задля аналізу її стану та змін під впливом дії окремих факторів найчастіше розглядають такі показники:

- забезпеченість тепловою та електричною енергією (включаючи наявність або відсутність власних генеруючих потужностей для виробництва теплової або електричної енергії), а також паливом;
- доступність енергоресурсів;

- ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів;
- ефективність вжиття заходів з енергозбереження;
- ступінь зношеності енергетичного обладнання;
- рівень втрат електроенергії в мережах підприємства;
- енергоємність продукції тощо [5, с. 20–21].

Особливість енергетичних підприємств полягає в тому, що їх енергетична безпека ототожнюється з ресурсною безпекою, тобто:

- для енергогенеруючих підприємств вона буде залежати від регулярності постачання первісних енергоресурсів від видобувних підприємств, що є ресурсом генерації електроенергії;
- для підприємств розподілення електроенергії ресурсна безпека буде залежати від регулярності генерації електроенергії на електростанціях та безперервності її постачання до розподільчих мереж.

Енергетична безпека промислових підприємств залежить від рівня енергетичної безпеки енергетичних підприємств країни, тобто підвищення, розвиток та оптимізація ресурсного потенціалу енергетичних підприємств ведуть до підвищення енергетичної безпеки підприємств інших галузей економіки, енергетичної безпеки регіону та України загалом [10, с. 120].

Енергетична безпека тісно пов'язана з енергетичною незалежністю, тобто рівнем самостійності керівництва підприємства у формуванні та здійсненні політики, яка не залежить від зовнішнього та внутрішнього втручання й тиску. Досягнути цього можна за рахунок підвищення енергоефективності, масштабного впровадження енергозберігаючих технологій та енергії відновлюваних джерел.

Для досягнення достатнього рівня енергетичної безпеки підприємств необхідно вжити заходів щодо використання більш економічного транспорту, новітніх технологій в освітленні (світлодіодні світильники, системи управління освітленням), збільшення енергоефективності опалюваних будівель (модернізація тепломереж, використання енергоефективних будівельних компонентів тощо), а також модернізації обладнання та устаткування (мінімізація класу енергоспоживання).

Довгостроковими заходами на рівні підприємств мають стати заходи з диверсифікації джерел енергії, зокрема шляхом використання відновлювальних джерел, скорочення шкідливих викидів та втрат енергії, вико-

ристання автономного енергозабезпечення [6, с. 183–184]. Власна генерація електроенергії дає змогу підприємству не залежати від зовнішніх постачальників, завдяки чому воно буде в змозі самостійно підтримувати режим аварійного живлення.

Вжиття всіх цих заходів має здійснюватися в межах енергетичної стратегії, сформованої на рівні підприємства, яка, окрім інших заходів, включатиме здійснення інвестицій у застосування енергоощадних технологій, інформаційну компанію щодо економії енергії серед персоналу, проведення постійного моніторингу та оцінювання ефективності дій у цій сфері.

Без сумніву, забезпечення енергетичної безпеки підприємств неможливе без вжиття відповідних заходів на макrorівні, зокрема стимулювання розвитку нових технологій та пошуку нових енергетичних ресурсів, запровадження конкурентних механізмів функціонування ринку електричної енергії, встановлення податкових пільг та надання субсидій для підприємств, що використовують енергоефективні технології.

Про забезпечення високого рівня енергетичної безпеки підприємства можна говорити за умови досягнення надійного, достатнього та безперебійного постачання енергоносіїв, продуманої диверсифікації джерел постачання енергетичних ресурсів, забезпечення безпеки енергетичної інфраструктури підприємства, застосування новітніх енергозберігаючих технологій та обладнання тощо [8, с. 55].

Раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів, зокрема економія енергоресурсів та запобігання їх втратам, зумовлює для підприємств якісне виробництво, прийнятний рівень собівартості продукції, економічну самостійність та безпеку. Зрештою, це приведе до підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, а також зниження витрат споживачів, що позитивно вплине на рівень життя найбільш вразливих верств населення. Крім того, відповідні дії з використання альтернативних джерел енергії дадуть змогу знизити навантаження на природні ресурси, сприятимуть покращенню якості навколишнього природного середовища [6, с. 184]. Таким чином, посилення енергетичної безпеки підприємств зміцнюватиме енергетичну безпеку держави загалом, адже зменшення споживання імпортного викопного палива підприємствами знижуватиме тиск на державний бюджет, з якого виплачуються

енергетичні субсидії населенню та купуються енергетичні ресурси за кордоном.

Натомість наслідком неефективного споживання паливно-енергетичних ресурсів є висока собівартість виробленої продукції, робіт (послуг), що приводить до зменшення обсягів інвестиційних ресурсів та припинення техніко-технологічного оновлення виробництва, старіння устаткування (зокрема, енергетичного). Це зумовлює зниження рівня енергетичної безпеки підприємства та рівня

конкурентоспроможності продукції як на національному, так і на світовому ринках.

Висновки з цього дослідження. Отже, забезпечення високого рівня енергетичної безпеки підприємств сприяє переходу економіки країни на енергозберігаючий шлях розвитку, зниженню енергоємності виробленої продукції, задоволенню вимог екологічної та виробничої безпеки, забезпеченню мінімізації шкідливих впливів енергетики на людину та природне середовище.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Надтока Т., Амелницька О. Енергетична безпека підприємства як інструмент забезпечення його сталого соціально-економічного розвитку. *Економіка та організація управління*. 2010. Вип. 2 (8). С. 15–24.
2. Самборський В. Оцінка енергетичної безпеки підприємства як складова його стратегії енергетичної безпеки. *Вісник НТУ «ХПІ»*. 2014. № 34. С. 166–171.
3. Energy security. International Energy Agency. URL: <http://www.iea.org/topics/energysecurity> (дата звернення: 04.02.2019).
4. Капітула С., Шевченко С., Шпітко В. Методичні підходи до оцінки енергетичної безпеки підприємства. *Ефективна економіка*. 2010. № 8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_8_11.
5. Лозинська Т., Мирна О. Енергетична безпека м'ясопереробних підприємств: погляд крізь призму управлінських рішень. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2011. Вип. 3. Т. 2. С. 19–24.
6. Пудичева Г. Енергетична безпека підприємств в контексті сталого розвитку економіки. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2016. Вип. 1. № 60. С. 179–185.
7. Інформаційний бюлетень НКРЕ № 8 : за станом на 27 серпня 2013 р. Київ : НКРЕ, 2013. 308 с.
8. Накашидзе Л., Гільорме Т. Оцінка енергетичної безпеки при впровадженні технологій використання енергії відновлюваних джерел. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2015. Т. 4. № 8 (76). С. 54–59.
9. Слупський Б. Екологічна безпека як складова енергетичної безпеки: дії міжнародної спільноти й України. *Стратегічні пріоритети*. 2009. № 2 (11). С. 33–39.
10. Кузнєцова К., Ченуша О. Енергетична безпека як основа конкурентоспроможного розвитку енергетичних підприємств. *Вісник Донецького національного університету*. 2013. Вип. 2. С. 118–121.
11. Пудичева Г. Фактори забезпечення енергетичної безпеки підприємств. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2016. № 5. С. 121–132.

REFERENCES:

1. Nadтока Т. & Amelnytska О. (2010) Enerhetychna bezpeka pidpriumstva yak instrument zabezpechennia yoho staloho sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Energy security of the company as a tool for ensuring its sustainable socio-economic development]. *Economics and management organization*, vol. 2 (8), pp. 15–24.
2. Samborskyi V. (2014) Otsinka enerhetychnoi bezpeky pidpriumstva yak skladova yoho stratehii enerhetychnoi bezpeky [An assessment of the company's energy security as part of its energy security strategy]. *Bulletin of the National Technical University "KhPI"*, vol. 34, pp. 166–171.
3. Energy security. International Energy Agency. URL: <http://www.iea.org/topics/energysecurity> (дата звернення: 04.02.2019).
4. Kapitula S., Shevchenko S. & Shpitko V. (2010) Metodychni pidkhody do otsinky enerhetychnoi bezpeky pidpriumstva [Methodical approaches to assessing the energy security of an enterprise]. *Effective economy*, vol. 8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_8_11.
5. Lozynska T. & Myrna O. (2011) Enerhetychna bezpeka miasopererobnykh pidpriumstv: pohliad kriz pryzmu upravlynskykh rishen [Energy security of meat processing enterprises: a look through the prism of managerial decisions]. *Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy*, vol. 3 (2), pp. 19–24.
6. Pudychева H. (2016) Enerhetychna bezpeka pidpriumstv v konteksti staloho rozvytku ekonomiky [Energy security of enterprises in the context of sustainable economic development]. *Socio-Economic Research Bulletin*, vol. 1 (60), pp. 179–185.

7. НКРЕКР (2013) Informatsiinyi biuleten NKREKR № 8 : za stanom na 27 serpnia 2013 r. [Newsletter of the NKREKR № 8: August 27, 2013], Kyiv.
8. Nakashydzhe L. & Hilorme T. (2015) Otsinka enerhetychnoi bezpeky pry vprovadzhenni tekhnolohii vykorystannia enerhii vidnovliuvanykh dzherel [Assessment of energy security in the implementation of renewable energy technologies]. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, vol. 8 (76), pp. 54–59.
9. Slupskyi B. (2009) Ekolohichna bezpeka yak skladova enerhetychnoi bezpeky: dii mizhnarodnoi spilnoty y Ukrainy [Environmental safety as a component of energy security: actions of the international community and Ukraine]. *Strategic priorities*, vol. 2 (11), pp. 33–39.
10. Kuznietsova K. & Chenusha O. (2013) Enerhetychna bezpeka yak osnova konkurentospromozhnoho rozvytku enerhetychnykh pidpriemstv [Energy security as the basis of competitive development of energy companies]. *Bulletin of Donetsk National University*, vol. 2, pp. 118–121.
11. Pudychева H. (2016) Faktory zabezpechennia enerhetychnoi bezpeky pidpriemstv [Factors for ensuring energy security of enterprises]. *Scientific Bulletin of the Odessa National Economic University*, vol. 5, pp. 121–132.

Методологія Scrum в управлінні проектами на фармацевтичних підприємствах

Мохонько Ганна Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Пімонова Катерина Анатоліївна

студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Mokhonko Ganna, Pimonova Kateryna

National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

У статті підкреслено важливість інноваційного розвитку в розрізі розроблення та реалізації проектів задля підвищення конкурентоспроможності підприємств. Висвітлено можливість створення на підприємствах підрозділів, що займаються проектним менеджментом, та їх основні завдання. Визначено значущість фармацевтики в системі господарства країн, розглянуто основні статистичні дані по галузі. Проаналізовано основні методи управління проектами. Досліджено історичні витоки методології Scrum, визначено її основні елементи, а саме класифікацію ролей у команді, ключові поняття. Розглянуто всі етапи Scrum-процесу (від появи ідеї у власника продукту до повного виконання проекту). На прикладі реалізації одного з елементів проекту з виведення на ринок нового готового лікарського засобу (ГЛЗ) обґрунтовано можливість використання методології Scrum під час управління проектами на фармацевтичних підприємствах.

Ключові слова: управління проектами, проектний менеджмент, методологія Scrum, проектна команда, розроблення ГЛЗ, фармацевтика.

Мохонько А.А., Пімонова Е.А. МЕТОДОЛОГИЯ SCRUM В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье подчеркнута важность инновационного развития в разрезе разработки и реализации проектов для повышения конкурентоспособности предприятий. Освещены возможность создания на предприятиях подразделений, которые занимаются проектным менеджментом, и их основные задачи. Определена значимость фармацевтики в системе хозяйства стран, рассмотрены основные статистические данные по отрасли. Проанализированы основные методы управления проектами. Исследованы исторические истоки методологии Scrum, определены ее основные элементы, а именно классификация ролей в команде, ключевые понятия. Рассмотрены все этапы Scrum-процесса (от появления идеи у владельца продукта до полного выполнения проекта). На примере реализации одного из элементов проекта по выведению на рынок нового готового лекарственного средства (ГЛС) обоснована возможность использования методологии Scrum при управлении проектами на фармацевтических предприятиях.

Ключевые слова: управление проектами, проектный менеджмент, методология Scrum, проектная команда, разработка ГЛС, фармацевтика.

Mokhonko Ganna, Pimonova Kateryna. SCRUM METHODOLOGY IN PROJECT MANAGEMENT ON PHARMACEUTICAL ENTERPRISES

Innovations are becoming increasingly important in the context of competitiveness of the enterprise today. Tastes of the modern consumer are more and more changeable, so it stimulates enterprises to develop new products. In the article the importance of the pharmaceutical industry in economic systems of countries is indicated. It is one of the key sectors because the well-being of all citizens depends on it. Its development determines the level of people's protection. The amount of the world and domestic production of medicines is considered. Innovative processes in this industry are reflected mostly in the development of new drugs. This process is actually a project, and the task of the managers is to control it at all stages of the life cycle of the FPP. Innovative progress in the context of the development and implementation of projects to increase the competitiveness of companies is emphasized. The possibility of creating enterprises units involved in project management, and their main tasks are pointed. This step

gives an opportunity to maximize the effectiveness of the whole project management process and to select the best professionals on this field. The main methods of project management are analyzed: Agile, Lean, Kanban, Six Sigma, PRINCE2 and Scrum. The historical origins of the Scrum methodology were explored and its main elements are determined: the classification of roles in project management ("chickens" and "pigs") and directly in the team (scrum-master, owner and scrum-team), key concepts. All stages of the Scrum process from the appearance of the idea from the Owner of the product to the full implementation of the project are considered. On the example of the implementation of one of the stages of the launch of a new finished drug (FPP) is justified the ability to use the Scrum methodology for project management on pharmaceutical enterprises. Basically, it makes the process more clear and wisely limited in time thereby the team participation in sprint's terms determination.

Key words: project management, scrum methodology, project team, FPP development, pharmaceutical industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна наука пропонує досить широкий спектр інструментів в управлінні проектами. Їх більшість має витоки з ІТ-індустрії, проте їх імплементація в інших галузях є досить успішною. Фармацевтика є досить вагомою складовою господарського комплексу не тільки з огляду на її дохідність, але й з урахуванням її соціальної значущості. Саме тому проведення досліджень щодо можливості використання нових методологій у сфері проектного менеджменту в цій галузі економіки може бути ключем до оптимізації та збільшення ефективності реалізації проектів й успішності функціонування підприємств загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання проектного управління досліджували у своїх роботах Л.П. Батенко [1], С.Д. Бушуєв [2], Н.С. Бушуєва [2], В.А. Верба [1], О.М. Гребешковата [1], О.А. Загородніх [3], В.В. Ліщинська [3], П.П. Микитюк [4], Г.М. Тарасюк [5], Т.Г. Фесенко [6]. Н.І. Корецька [7] розглянула проектний офіс як організаційну одиницю з виділенням її специфічних функцій. Дослідженням сутності, переваг та недоліків Scrum займалися В.Л. Порядна [8] та Я.С. Строгонова [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вітчизняна наукова література не досить глибоко розглядає можливості та особливості впровадження різних методологій у процес управління проектами залежно від специфіки галузей. З огляду на важливість фармацевтики для суспільства та ролі проектного менеджменту на підприємствах цієї галузі питання імплементації нових інструментів стає актуальним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження можливостей використання методології Scrum в управлінні проектами на фармацевтичних підприємствах. Для досягнення основної мети дослідження встановлено так завдання:

1) уточнення категорії «управління проектами»;

2) систематизація основ методології Scrum як одного з підходів до практичної реалізації проектною діяльності;

3) аналіз основних ідей та принципів методології Scrum у сучасному світі;

4) обґрунтування можливості використання Scrum у фармацевтиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємств – це багатосторонній процес, який охоплює різні сфери його функціонування. При цьому здійснюються як тактичні, так і стратегічні дії. Правильно сформована стратегія, що включає низку тактичних дій та базується на цілях, сформульованих за допомогою SMART-методу, дає змогу підприємству найбільш ефективно функціонувати та досягати запланованих результатів. Одним з напрямів стратегії розвитку є розроблення проектів, впровадженню яких передують етапи формулювання, планування та безпосереднього виконання. Наступним кроком є його впровадження у загальну систему функціонування підприємства, а результатом – оцінювання планових та фактичних показників.

Мінливість зовнішнього середовища ставить підприємства в таке положення, де вони мають постійно пристосовуватись, впроваджувати зміни, вдосконалюватись для того, щоби залишатись конкурентоздатними. Розроблення чогось нового дає змогу не тільки підтримувати свої конкурентні позиції, але й підвищувати їх. У цьому контексті проектування є інструментом інноваційного розвитку.

Саме по собі управління проектами розглядається з різних точок зору. У табл. 1 наведено низку визначень, на які ми будемо спиратись під час подальшого розгляду процесів проектного менеджменту.

Так, управління проектом розглядається науковцями як діяльність, методологія, процес, факт застосування певних знань та навіть мистецтво. Проте всі говорять про використання низки ресурсів для досягнення певної мети як результат проектного менеджменту.

Підходи до визначення поняття «управління проектом» у науковій літературі

Автор	Визначення
В.А. Верба, Л.П. Батенко, О.М. Гребешковата [1]	Управління проектом – це застосування спеціальних знань, методів та інструментів для задоволення або перевищення вимог та очікувань від проекту всіх зацікавлених осіб.
С.Д. Бушуєв, Н.С. Бушуєва [2]	Управління проектом – це мистецтво керівництва та координації людських і матеріальних ресурсів протягом життєвого циклу проекту шляхом застосування сучасних методів та техніки управління для досягнення певних результатів за складом та обсягом робіт, вартістю, часом, якістю та задоволенням учасників проекту.
Л.П. Батенко, О.А. Загородніх, В.В. Ліщинська [3]	Управління проектами – це методологія організації, планування, керівництва, координації трудових, фінансових та матеріально-технічних ресурсів протягом проектного циклу, спрямована на ефективне досягнення його цілей шляхом застосування сучасних методів, техніки та технології управління для досягнення певних результатів за складом та обсягом робіт, вартістю, часом, якістю та задоволенням учасників проекту.
П.П. Микитюк [4]	Управління проектом – це діяльність, спрямована на реалізацію проекту з максимально можливою ефективністю за заданих обмежень за часом, коштами та ресурсами, а також якістю кінцевих результатів проекту.
Г.М. Тарасюк [5]	Управління проектом – це процес управління командою, ресурсами проекту за допомогою спеціальних методів та прийомів задля успішного досягнення поставленої мети.

На нашу думку, найбільш повним є визначення, що надають Л.П. Батенко, О.А. Загородніх та В.В. Ліщинська, з огляду на зазначення функцій управління, виділення мети проектною діяльністю та застосованих для її досягнення інструментів, деталізацію складових оцінювання результату управління проектом.

Отже, управління проектами є комплексною задачею, яка поєднує багато аспектів діяльності підприємства. Цьому напряму діяльності притаманні всі класичні функції менеджменту, а забезпечення ефективності відбувається за рахунок використання найбільш доцільних та сучасних інструментів.

Залежно від розмірів підприємств одночасно може відбуватись управління одним, кількома або багатьма проектами, кожен з яких може перебувати на різних етапах.

Цей аспект змушує підприємства реорганізовуватися задля виділення цілих підрозділів, назви яких можуть різнитися (проектний офіс, відділ або служба з проектування, офіс управління проектами тощо), але сутність та завдання залишаються однаковими [7]:

- є консультаційними центрами з управління проектами;
- здійснюють процес управління окремими проектами організації;
- забезпечують узгодження цілей та завдань проектів з корпоративною стратегією;
- здійснюють планування проектів;

- забезпечують комунікації з функціональними підрозділами – замовниками проектів та підтримуючими службами;

- створюють і супроводжують проектні контракти;

- аналізують та прогнозують ресурси, вартість проекту та його терміни, вирішують ресурсні конфлікти;

- аналізують результати проектів після завершення тощо.

Фармацевтична галузь є однією з ключових галузей економіки будь-якої країни. Це обумовлене тим, що саме вона забезпечує добробут населення країни, формує здорову націю.

Світові статистичні дані та вітчизняні показники відображають досить динамічний розвиток галузі (рис. 1).

Виходячи з наведених даних, відзначимо стабільне зростання обсягів виробництва лікарських засобів у грошовому виразі у світі. Так, у період з 2013 по 2018 рр. обсяг виробництва збільшився на 19,88%. Зростанню цього показника сприяють збільшення захворюваності через посилення впливу техногенних факторів та екологічного стану, тенденція до «старіння населення» в розвинених країнах, зростання рівня доходів у країнах, які розвиваються, що стимулює використання більш дорогих лікарських засобів, зростання кількості населення у світі.



Рис. 1. Економічні показники, що характеризують фармацевтичну промисловість світу та України за 2012–2018* рр.

* дані по Україні наведені за січень-листопад 2018 р., дані світового виробництва у 2018 р. наведені відповідно до експертних оцінок

Джерело: [9; 10]

Так, 2013–2018 рр. характеризуються постійним зростанням обсягів виробництва фармацевтичної продукції також в Україні. Вітчизняне виробництво підвищилося з 12 202,9 млн. грн. у 2013 р. до 32 461,4 млн. грн. у січні-листопаді 2018 р., тобто за наведений період показник зріс на 266%. Отже, позитивна динаміка характеризує підвищення ролі галузі в господарському комплексі України, розвиток фармацевтичних підприємств.

Темп зростання виробництва у 2018 р. склав близько 12,1% відносно 2017 р. Проте рекордне зростання зафіксоване у 2015 р., коли виробництво зросло майже на 40%. Слід зазначити, що обсяги виробництва наведені у грошовому виразі, а з огляду на те, що близько 70% виробничої сировини імпортується, кінцева вартість фактично стає залежною від обмінного курсу гривні.

Розвиток галузі здебільшого забезпечується розробленням готових лікарських засобів. Вже на етапі досліджень проект перебуває в руках фахівців з підрозділу з управління проектами.

Ведення певного проекту покладається на групу фахівців, тобто команду. Для організації діяльності всередині групи використовуються різні методи, найбільш поширеними з яких є [6]:

– “Agile” (проект розбивається на підпроекти, виконання яких відбувається не послідовно, а паралельно;

– “Lean” (базою для застосування цього методу є постійне чергування аналізу всіх про-

цесів задля виявлення вузьких місць та внесення змін шляхом виявлення альтернатив);

– “Kanban” (основне завдання полягає у збалансуванні діяльності спеціалістів всередині команди, щоби досягти зайнятості кожного, при цьому показником ефективності є середній час виконання певного етапу);

– “Six Sigma” (проблеми вирішуються за методологією DMEDI, основу складають ретельне вимірювання процесів та постійний контроль);

– “PRINCE2” (виділення 7 правил управління проектами, 7 процесів, що визначають стадії життєвого циклу проекту, та 7 аспектів, за якими відбувається контроль).

Ще одним методом, використання якого пропонується під час управління проектами фармацевтичними підприємствами, є Scrum. Цей метод був вперше згаданий у 1986 р. у статті японських професорів Ікуджиро Нонака та Хіротакі Такеучі. Методологія Scrum була створена та використовувалась під час розроблення програмного забезпечення [8]. Проте вона є досить універсальною (рис. 2).

Відповідно до даних досліджень організації “Scrum Alliance”, наведених на рис. 2, близько 40% проектів на опитуваних підприємствах у виробничій сфері здійснюються з використанням Scrum. Близько 30% реалізуються у сфері досліджень та розробок. У сфері менеджменту близько чверті проектів реалізовувались з використанням Scrum. З огляду на те, що показники за сферою розробок, а

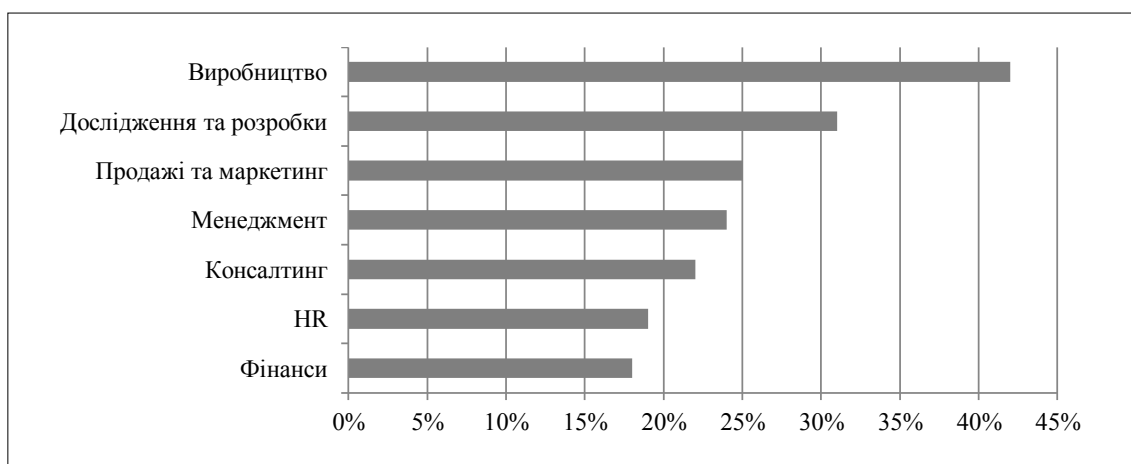


Рис. 2. Використання методології Scrum у проектній діяльності у сферах, окрім ІТ

Джерело: [11]

також менеджменту мають таке високе значення, а ефективність управління проектами складала близько 73%, використання методології в проектах з розробки та виведення нових препаратів на ринок фармацевтичними підприємствами в Україні є досить реальним.

Отже, Scrum – це гнучка методологія розроблення з нестандартним розподілом ролей в команді та унікальною організацією ітерацій.

В процесі управління проектами за методологією Scrum виділяються дві групи дієвих осіб, а саме «кури» та «свині». До «курей» належать спеціалісти, які беруть участь частково. Це, наприклад, спеціалісти з управління персоналом, експерти-консультанти, клієнти та постачальники. «Свинями» є працівники, які безпосередньо задіяні в проекті та виконують певні Scrum-процеси. До них відносять [8]:

- scrum-майстра, що займається веденням всього процесу, а саме проводить наради, слідкує за дотриманням принципів методології Scrum, захищає команду від факторів, що можуть відволікати від виконання поставлених задач;

- власника, тобто людину, що представляє інтереси кінцевих споживачів та інших зацікавлених сторін;

- scrum-команду, тобто крос-функціональну команду.

Дослідження організації “Scrum Alliance” показали, що у 8% опитуваних підприємств scrum-команди складаються з 1–4 осіб, у 13% – з більш ніж 10, відповідно, у 78% – 5–9 осіб. Усереднене значення складає близько 7–8 осіб.

Так, якщо переносити ці поняття в площину управління проектами з розроблення ГЛЗ, то можна побачити, що фактично наве-

дені ролі цілком органічно вбудовуються в наявну систему.

Ключовими поняттями є «резерв проекту» та «спринт».

Резерв проекту – це перелік вимог до готового продукту, який впорядкований за критерієм важливості та може редагуватися всіма учасниками Scrum-процесу.

Спринтом називають ітерацію. Кожна ітерація завершується зустріччю команди та підбиттям проміжних підсумків. Тривалість кожного спринту фіксується, складаючи в теорії близько 2–4 тижнів.

Слід відзначити, що така тривалість може бути неприпустимою для проектів у фармацевтиці. Авжеж, кожен процес можна розбити на менші за тривалістю, проте під час розроблення лікарського засобу дослідниками слід враховувати специфіку галузі та за можливості подовжувати спринти.

Вже після закінчення розроблення продукту можна говорити про класичний вигляд методології Scrum. Надалі період у 2–4 тижні до наступної ітерації є виправданим. Якщо виділяти на виконання завдань до 2 тижнів, то вони можуть бути виконані не досить якісно, а вірогідність встигнути вчасно зменшується. Планування виконання завдання більш ніж за 4 тижні, є найчастіше нераціональним. Це означає, що працівники будуть виконувати завдання менш ефективно, а саме відкладати «на потім» або виконувати у значно повільнішому темпі.

Scrum-процес покроково відображений на рис. 3.

Першим кроком реалізації будь-якого проекту є створення бачення кінцевого продукту його власником.

Далі власник продукту зустрічається зі scrum-майстром та командою для того, щоби надати їм інформацію про те, яким має бути кінцевий продукт (англомовний варіант назви етапу "User-story"). Також на цьому етапі розраховуються трудовитрати для того, щоби зорієнтувати власника щодо термінів виконання проекту.

Беклог – це список вимог та побажань щодо продукту, які впорядковані за ступенем важливості. Таким чином, всі члени проекту сортують всі елементи "User-story" для розуміння того, які елементи є обов'язковими до реалізації, а які можуть бути змінені. Слід відзначити, що Беклог може редагуватися (можуть додаватись нові вимоги, видалятися непотрібні, змінюватися та переглядатися пріоритети). Таке редагування є можливим лише після закінчення спринтів.

Наступним етапом є розподіл Беклогу між спринтами. При цьому слід раціонально розподілити всі елементи списку, щоби поставлені задачі можна було реально реалізувати у спринт.

Беклог спринту є розбиттям одного елементу проекту. В процесі планування спринту відбувається виділення задач для реалізації кожного з елементів.

Далі відбувається робота команди над реалізацією елементу проекту в рамках спринту. Виконання завдань контролюється scrum-майстром завдяки Беклогу. Його типовий вигляд наведено на рис. 4.

Найбільш простою формою реалізації є наліплення стіків та їх перенос у процесі роботи.

Щоденний Скрам є 15-хвилинною зустріччю, де кожен учасник команди має розповісти, що

Треба зробити	У процесі виконання	Зроблено

Рис. 4. Вигляд Беклогу

Джерело: [11]

він зробив за минулий день, що заплановано сьогодні та які проблеми були та можуть виникнути.

Після завершення спринту команда представляє власнику результат роботи на зустрічі. Вона не є формальною, спрямована на контроль проміжних результатів роботи над проектом.

Етап «Ретроспектива» важливий для розуміння подальших дій як команди, так і власника продукту. Так, відбувається аналіз продукту, в результаті чого власник має сказати, що слід почати роботи, що продовжити, від яких елементів слід відмовитися. Таким чином, в результаті Беклог продукту переглядається.

Розглянемо процес пошуку постачальників сировини для виробництва готової продукції як одного з елементів проекту із застосуванням методології Scrum.

Scrum-майстер першочергово формує перелік задач, які мають бути виконані для



Рис. 3. Схема Scrum-процесу

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [11]

отримання кінцевого продукту, а саме вибраного постачальника за певною позицією. До таких задач можна віднести:

- 1) пошук постачальників вибраної сировини;
- 2) надсилання запиту на позиції та отримання пропозицій від постачальника;
- 3) оцінювання постачальників на основі первинних даних, наданих ними, та наявних у разі попередньої співпраці;
- 4) відсіювання неприйнятних постачальників;
- 5) проведення тендеру;
- 6) підготовка та узгодження тендерного протоколу;
- 7) підготовка та узгодження договору поставки;
- 8) підписання договору.

Під час розв'язання наведених задач можуть бути задіяні такі працівники, як фахівці дослідного центру (для задач 1, 3, 4), фахівці із закупівель (для всіх задач), юристи (для 6, 7 задач), спеціалісти з фінансових питань (для 6, 7 задач), фахівці відділу контролю якості (для задач 1–4), спеціалісти з митних питань (для 7 задачі), менеджер проектів (для задач 1, 3, 4). Очевидно, що основними виконавцями є фахівці із закупівель та менеджер проекту. Саме їх можна вважати складовою частиною головної команди, до якої також необхідно віднести фахівців з маркетингу, планування, розробників самого продукту (ГЛЗ) тощо.

Далі вибудовується алгоритм розв'язання задач, що визначає те, реалізацією яких слід займатися спочатку, яких після, можливість виконання певних задач паралельно. Потім перелік задач потрапляє в руки безпосередніх виконавців, завданнями яких є оцінювання своєї продуктивності та визначення прийнятної тривалості виконання кожного пункту з переліку.

Слід відзначити, що ключовим елементом як цієї методології, так і всієї системи управління проектами на підприємствах будь-якої галузі загалом є команда. Це люди, які будуть відповідальними за вчасне, якісне та ефективно розв'язання всіх задач та отримання позитивного результату в кінці. Отже, високий

рівень професійної підготовки є обов'язковою вимогою до фахівців. З іншого боку, команда буде протягом тривалого часу працювати пліч-о-пліч над проектом, тому значну увагу необхідно приділяти побудові ефективних комунікацій, розвитку навичок з управління конфліктами, міжособистісним відносинам.

Висновки з цього дослідження. Проведені дослідження дають змогу зробити низку висновків.

1) Управління проектами є одним з найбільш популярних предметів дослідження саме через зростання ролі проектів як інструментів розвитку підприємств. Воно є не тільки теоретичною базою, але й практичними настановами щодо реалізації всіх функцій менеджменту в процесі реалізації проектів.

2) Виявлено, що методологія Scrum – це один з підходів у рамках управління проектами, що базується на філософії гнучкості, адже вона не зобов'язує використовувати всі елементи, принципи є рекомендаціями, а не правилами. Саме тому проектні групи можуть вибрати для себе те, що дасть змогу найбільш ефективно реалізувати проект.

3) Визначено, що цей підхід дає змогу чітко регламентувати час виконання завдань. Також Scrum характеризується високим рівнем взаємодії між учасниками проекту та можливістю кожного з них впливати на встановлення часових меж виконання певного завдання в рамках спринту.

4) Описано всі етапи Scrum-процесу в ході реалізації проекту. Відзначено, що сам алгоритм діяльності є універсальним, як і ролі осіб, що беруть участь у реалізації проекту. Його використання є цілком можливим також у фармацевтичній галузі, незважаючи на ІТ-походження методології.

Ключовим елементом методології Scrum є саме людський ресурс. Грамотний розподіл робіт та їх якісне виконання у встановлені терміни детермінують успіх всього проекту, тому саме управління командою в ході використання Scrum має стати наступним напрямом дослідження в рамках цієї тематики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Проектний менеджмент: просто про складне : навчальний посібник / В.А. Верба, Л.П. Батенко, О.М. Гребешкова та ін. ; за заг. ред. В.А. Верби. Київ : КНЕУ, 2009. 299 с.
2. Бушуев С.Д., Бушуева Н.С. Управление проектами. Основы профессиональных знаний и система оценки компетенции проектных менеджеров (National Competence Baseline, NCB UA Version 3.1). 2-е изд. Киев : ИРИДИУМ, 2010. 208 с.
3. Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщинська В.В. Управління проектами : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 231 с.

4. Микитюк П.П. Управління проектами : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Тернопіль, 2014. 270 с.
5. Тарасюк Г.М. Управління проектами : навчальний посібник. 3-тє вид. Київ : Каравела, 2009. 320 с.
6. Фесенко Т.Г. Управління проектами: теорія та практика виконання проектних дій : навчальний посібник. Харків : ХНАМГ, 2012. 181 с.
7. Корецька Н.І. Проектний офіс як інструмент вибору, планування та контролю управлінських рішень. *Управління проектами та розвиток виробництва* : зб. наук. праць. № 4 (36). Луганськ : СЛУ ім. В. Даля, 2017. С. 156–162.
8. Строгонова Я.С., Порядина В.Л. Применение Scrum-методологии по улучшению качества управления сроками проекта. *Вестник Воронежского института экономики и социального управления*. 2016. № 2 (28). С. 87–89.
9. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
10. Pharma and Healthcare Industries Overview 2017 reduced. URL: <https://upharma-c.com>.
11. Scrum Alliance: Professional Scrum & Agile Training & Certifications. URL: <https://www.scrumalliance.org>.

REFERENCES:

1. Verba V.A., Batenko L.P., Hrebeshkovata O.M. (2009) *Proektnyi menedzhment: prostо pro skladne* [Project Management: Simply about complex]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
2. Bushuev S.D., Bushueva N.S. (2010) *Upravlinnia proektamy. Osnovy profesionalnykh znan ta systema otsinky kompetentsii proektnykh menedzheriv* [Project Management. Fundamentals of professional knowledge and a system for assessing the competence of project managers]. Kyiv : IRIDIUM (in Russian).
3. Batenko L.P., Zahorodnikh O.A., Lishchynska V.V. (2004) *Upravlinnia proektamy* [Project Management]. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
4. Mykytiuk P.P. (2014) *Upravlinnia proektamy* [Project Management] Ternopil (in Ukrainian).
5. Tarasiuk H.M. (2009) *Upravlinnia proektamy* [Project Management]. Kyiv: Karavela (in Ukrainian).
6. Fesenko T.H. (2012) *Upravlinnia proektamy: teoriia ta praktyka vykonannia proektnykh dii* [Project management: the theory and practice of project activities]. Kharkiv : KhNAMH (in Ukrainian).
7. Koretska N.I. (2017) Proektnyi ofis yak instrument vyboru, planuvannia ta kontroliu upravlinskykh rishen [Project office as a tool for selecting, planning and controlling management decisions] *Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva* (electronic journal), vol. 4, no. 36, pp. 156–162.
8. Strohonova Ya.S. (2016) Zastosuvannia Scrum metodolohii z pokrashchennia yakosti upravlinnia strokamy proekta [The use of Scrum methodology to improve the quality of Project Time Management] *Vestnyk Voronezhskoho ynstytuta ekonomyky y sotsyalnoho upravleniia* (electronic journal), vol. 2, no. 28, pp. 87–89.
9. The State Statistics Service of Ukraine. Available at: www.ukrstat.gov.ua.
10. Pharma and Healthcare Industries Overview 2017 reduced. Available at: <https://upharma-c.com>.
11. Scrum Alliance: Professional Scrum & Agile Training & Certifications. Available at: <https://www.scrumalliance.org>.

Конкурентні переваги підприємств по вирощуванню круп'яних культур

Нісходовська Олена Юріївна

кандидат економічних наук,
асистент кафедри

економіки, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Подільського державного аграрно-технічного університету

Марусей Тетяна Володимирівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних технологій

Подільського державного аграрно-технічного університету

Niskhodovska Olena, Marusei Tetiana

State Agrarian and Engineering University in Podilya

Конкуренція нерозривно пов'язана з конкурентними перевагами підприємства, які формують його конкурентоспроможність та спонукають до розроблення конкурентної стратегії. Отже, поняття «конкуренція», «конкурентні переваги» та «конкурентоспроможність підприємства» тісно пов'язані між собою, адже конкурентоспроможність підприємства виявляється в умовах конкуренції, а конкурентні переваги є основою забезпечення конкурентоспроможності. Однак всі погоджуються з тим, що конкурентоспроможність необхідно розглядати на чотирьох рівнях, а саме на рівнях країни, регіону (галузі), підприємства й товару (продукції). Отже, під час дослідження конкурентоспроможності необхідно визначити критерії оцінювання, її джерела та фактори, що впливають на рівень конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки є узагальнюючою характеристикою діяльності господарюючого суб'єкта, яка відображає рівень ефективності використання ним економічних ресурсів відповідно до ефективності використання економічних ресурсів конкурентами. Джерелом та фактором конкурентоспроможності підприємства є його конкурентні переваги. Вони забезпечують стабільність прибутку, можливість зростання економічних показників у довгостроковій перспективі, створюють бар'єри для входу на ринок нових конкурентів тощо.

Ключові слова: конкурентні переваги, конкурентоспроможність, конкуренція, підприємства, вирощування, круп'яні культури.

Нисходовская Е.Ю., Марусей Т.В. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ВЫРАЩИВАНИЮ КРУПЯНЫХ КУЛЬТУР

Конкуренция неразрывно связана с конкурентными преимуществами предприятия, которые формируют его конкурентоспособность и побуждают к разработке конкурентной стратегии. Итак, понятия «конкуренция», «конкурентные преимущества» и «конкурентоспособность предприятия» тесно связаны между собой, ведь конкурентоспособность предприятия проявляется в условиях конкуренции, а конкурентные преимущества являются основой обеспечения конкурентоспособности. Однако все соглашаются с тем, что конкурентоспособность необходимо рассматривать на четырех уровнях, а именно на уровнях страны, региона (отрасли), предприятия и товара (продукции). Итак, при исследовании конкурентоспособности необходимо определить критерии оценивания, ее источники и факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности. Конкурентоспособность предприятия в условиях рыночной экономики является обобщающей характеристикой деятельности хозяйствующего субъекта, которая отражает уровень эффективности использования им экономических ресурсов в соответствии с эффективностью использования экономических ресурсов конкурентами. Источником и фактором конкурентоспособности предприятия являются его конкурентные преимущества. Они обеспечивают стабильность прибыли, возможность роста экономических показателей в долгосрочной перспективе, создают барьеры для входа на рынок новых конкурентов и т. п.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкурентоспособность, конкуренция, предприятия, выращивание, крупяные культуры.

Niskhodovska Olena, Marusei Tetiana. COMPETITIVE ADVANTAGES OF GROWING ENTERPRISES CEREAL CROPS

Competition is inextricably linked with the competitive advantages of the enterprise, which form its competitiveness and encourage the development of a competitive strategy. Consequently, the notion of "competition", "competitive advantages" and "competitiveness of the enterprise" are closely interconnected: the competitiveness of the enterprise is manifested in a competitive environment, and competitive advantages are the basis for ensuring competitiveness. But everybody agrees that competitiveness needs to be considered at four levels: country, region (industry), enterprise and product (product) level, etc. Consequently, in the study of competitiveness, it is necessary to determine the criteria for evaluation, its sources and factors that affect the level of competitiveness. In order to cover the potential demand of buckwheat market (both domestic and export), it is necessary to increase the gross area under buckwheat slightly. It is about introducing new varieties with high and stable yields, reaching specified yield levels and exceeding them, that realize the genetic potential of intensive technologies, as well in locating buckwheat crops across the regions of Ukraine in efficient and scientifically justified way. Competitiveness of an enterprise in the conditions of a market economy is a generalizing characteristic of the business entity, which reflects the level of efficiency of its use of economic resources in accordance with the efficiency of the use of economic resources by competitors. The source and factor of the company's competitiveness is its competitive advantages. They ensure the stability of profit, the possibility of growth of economic indicators in the long run; create barriers to entering newcomers' markets and soon. Overcoming the technology backwardness of the Food & Farming industry in the short-term perspective requires an integral system of new approaches to business development in the areas of Science and Technology, introducing innovations into production, that is establishment of management and financial mechanism for the development of innovation processes in the industry.

Key words: competitive advantages, competitiveness, competition, enterprises, cultivation, cereal crops.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поняття «конкурентоспроможність», визначення джерел та факторів конкурентних переваг мають свої особливості відповідно до аграрних підприємств, що пов'язані зі специфікою сільського господарства як виду економічної діяльності, рівнем конкуренції на цьому ринку, значною кількістю та різноманітністю суб'єктів господарювання (підприємств). Джерелом та фактором конкурентоспроможності підприємства є його конкурентні переваги. Вони забезпечують стабільність прибутку, можливість зростання економічних показників у довгостроковій перспективі, створюють бар'єри для входу на ринок нових конкурентів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження сутності конкурентоспроможності та її оцінювання займалися такі зарубіжні науковці, як Д. Белл, В. Беренс, Б. Вернерфельт, Д.Х. Джакот, К. Кемп, Т. Коно, Р.С. Лодж, М. Портер, П. Хавранек, О. Дацій, О. Драган, О. Дуброва, С. Клименко, Л. Євчук, В. Ільїна, В. Ключак, О. Копистко, М. Місюк, А. Малік. В економічній літературі можна зустріти різнопланові визначення цієї категорії. Поняття «конкурентоспроможність підприємства» започатковане М. Портером як властивість суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку на одному рівні з присутніми конкуруючими суб'єктами цих відносин. Він вважає, що конкурентоспроможність підприємства існуватиме доти, доки те утримує конкурентну перевагу над конкурентами ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У вітчизняних та зарубіжних наукових джерелах існує низка підходів до трактування понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність». Однак всі погоджуються з тим, що конкурентоспроможність необхідно розглядати на чотирьох рівнях, а саме на рівнях країни, регіону (галузі), підприємства й товару (продукції). Отже, під час дослідження конкурентоспроможності необхідно визначити критерії оцінювання, її джерела та фактори, що впливають на рівень конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючи думки вітчизняних та зарубіжних науковців, можемо визначити, що конкурентна перевага – це елемент у системі конкурентних відносин; вона виявляється в умовах конкуренції, причому під час порівняння конкурентних позицій щодо кількох підприємств; їй притаманні стійкість (здатність зберігатися протягом тривалого періоду часу) та адаптивність (мінливість до умов ринку); конкурентна перевага має динамічний характер; їй властива ефективність, тобто отримання фінансового ефекту.

Поняття «конкурентоспроможність» та оцінювання її рівня, визначення джерел та факторів конкурентних переваг мають свої особливості відповідно до аграрних підприємств, що пов'язані зі специфікою сільського господарства як виду економічної діяльності; рівнем конкуренції на цьому ринку; значною кількістю та різноманітністю суб'єктів господарювання (підприємств), отже, трактується воно неоднозначно.

У джерелах конкурентоспроможність підприємств з вирощування круп'яних культур визначена як їх уміння вижити в умовах жорсткої ринкової конкуренції, що є можливим тільки за рентабельного господарювання, інтенсивної системи землеробства на основі використання нових технологій та інновацій, які забезпечують розширене відтворення. Рівень ефективності виробництва круп, їх зберігання та переробки значною мірою визначається ефективністю використання інвестованого капіталу, раціональним його розподілом, залученням інноваційних технологій, собівартістю продукції, прибутку та рентабельності діяльності суб'єктів господарювання.

Конкурентні переваги є основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Ефективність та стійкість конкурентних переваг підприємства визначаються сукупним впливом множини факторів різного спрямування, які можуть як підсилювати, так і послаблювати конкретну конкурентну перевагу.

Основні фактори та показники конкурентних переваг підприємств по вирощуванню круп'яних культур узагальнені в табл. 1.

Конкурентні переваги круп'яних культур (гречки, проса, вівса) визначаються такими факторами.

1) Унікальні властивості та особливості продукту, його соціальна значимість. Крупи після борошна є другим за значимістю продуктом переробки зерна та посідають важливе місце в харчуванні, вони є невід'ємною складовою здорового та збалансованого раціону (фізіологічна норма споживання круп в Україні складає 14–15 кг у рік на особу). Крупи є джерелом енергії та корисних речовин: містять 57,7–77,3% вуглеводів, 7–23% повноцінних білків, 1–6% жирів, 0,49–6,86% ліпідів, а також вітаміни В1, В2, В6, РР, магній, фосфор і калій тощо. Найбільш збалансований склад хімічних речовин має гречана крупа, менше – вівсяна, пшоно шліфоване тощо. Засвоюваність круп залежить від вмісту в них клітковини та становить у середньому від 70% до 94%. Важливою ознакою гречаної крупки, на відміну від пшона, є здатність зберігати тривалий час свої поживні та смакові якості. Певне значення гречка має також в кормовиробництві, для чого використовують дрібне зерно, висівки та полови. Гречка – це цінна медоносна культура, за сприятливих погодних умов 1 га посіву гречки забезпечує збір 90–100 кг високоякісного лікувального меду. Цю рослину використовують у фармакології: з її листя та квіток одержують рутин, який використовують для

лікування склерозу, гіпертонії та виведення з організму радіоактивних речовин. Луску, яка залишається після переробки зерна гречки на крупу та містить до 40% окису калію, використовують як цінне місцеве калійне добриво й сировину для виготовлення поташу (K_2CO_3). Перспективним напрямом у круп'яному секторі є виробництво органічних круп. На відміну від звичайних, органічні крупи містять більше вітамінів та мінеральних речовин (Mg, Ca, K, Fe тощо), у них відсутні шкідливі добавки, стимулятори росту, залишки пестицидів та агрохімікатів, ГМО та продукти їх життєдіяльності тощо, а це допомагає зміцнити імунітет.

2) Високий попит на зернові круп'яні культури на вітчизняному продовольчому та зовнішньому ринках, значний експортний потенціал. Незважаючи на те, що більшість розвинених країн світу не відносить гречку до продовольчої культури, країни Східної Європи, Азії та пострадянського простору віддають перевагу саме цьому зерну. Протягом 2014–2016 рр. виробництво гречки в Україні характеризувалося різкими коливаннями в межах 140–180 тис. т, що було зумовлене ціною на крупу. Внутрішнє споживання цієї зернової культури становить 130–140 тис. т, а у 2016 р. виробники зібрали 192 тис. т зернової, що на 36% більше, ніж у 2015 р., проте Україна імпортувала 3,6 тис. т гречки на суму \$1,8 млн. Необхідне розширення ринку збуту, зокрема експорту, перспективними щодо цього є країни Європейського Союзу, які щорічно імпортують близько 50 тис. т гречки (30% українського виробництва), та Японія.

3) Висока рентабельність виробництва, що пов'язана з високими закупівельними цінами, а також наявні резерви зниження собівартості продукції, якими є збільшення урожайності культур, що досягається через впровадження нових ресурсозберігаючих технологій та використання сучасної техніки, зокрема використання високопродуктивного насіння, сучасних високопродуктивних машин та обладнання, внесення належної норми мінеральних добрив, особливого значення набуває впровадження інтенсивних технологій вирощування.

На основі проведених розрахунків науковців Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» слід відзначити, що найбільш рентабельним серед зернових є виробництво вівса та гречки. Рентабельність вівса у 2015 р. складала 21,5%, у 2016 р. – 34,4%, у 2017 р. – 51,0%. Рівень рентабельності гречки знижується: зі 100% у 2015 р., 87,5% у 2016 р. до 42,9% у 2017 р. [6]. У 2016 р. ціни на гречку

Таблиця 1

**Фактори та показники конкурентних переваг підприємств
по вирощуванню круп'яних культур**

Фактори конкурентних переваг		Показники конкурентних переваг	
Організаційні фактори		Розміри підприємства, форма власності	
		Участь в інтеграційних об'єднаннях підприємств	
		Ресурси підприємства	Банк землі (загальна площа земель) Структура посівів, питома вага круп'яних культур
Функціональні конкурентні переваги	Фінанси	Фінансові ресурси підприємства	Структура джерел ресурсів (співвідношення власних та позичених коштів), забезпеченість підприємства оборотними коштами
		Фінансовий стан	Показники прибутковості, платоспроможності, ліквідності, ділової активності
	Маркетинг	Частка ринку круп'яних культур	
		Якість та характеристики продукції	Урожайність круп'яних культур
			Відповідність стандартам якості та безпечності
			Унікальні властивості
			Екологічність продукції
	Соціальна значимість та пріоритетність продукції для споживача		
	Цінова політика/рівень цін		
	Репутація підприємства		
Виробництво	Оновлення матеріально-технічної бази	Рівень зносу основних засобів	
	Ефективність виробництва	Обсяг реалізації	
		Рентабельність виробництва	
		Диверсифікація виробничої діяльності	
Технологія	Впровадження інтенсивних та ресурсозберігаючих технологій вирощування круп'яних культур		
Використання альтернативних джерел енергозабезпечення (біопаливо, біогаз)			
Персонал	Чисельність працівників		
	Ефективність системи управління персоналом	Система мотивації персоналу	
		Підвищення кваліфікації працівників	
Переваги, які ґрунтуються на взаємовідносинах із зовнішніми організаціями	Контроль каналів збуту	Взаємозв'язки з переробними підприємствами та збутовими посередниками продукції	
	Державна підтримка сектору круп'яних культур	Стимулююча політика уряду (інвестиційна, грошово-кредитна, податкова тощо)	
		Національна та регіональна програми розвитку сектору круп'яних культур	

Джерело: побудовано авторами на основі джерела [5]

в Україні досягли рекордно високої позначки, а саме 50 грн. за кілограм. При цьому середня ціна, згідно з інформацією Держслужби статистики, зросла до 35,6 грн. за кілограм [2].

Агротехнічне значення гречки полягає в тому, що вона як попередник у сівозміні для інших культур забезпечує їх фосфором та калієм, як культура пізніх строків сівби засто-

совується для пересівання загиблої озимини та ранніх ярих культур. З огляду на скоростиглість її вирощують у післяукісних та післяжнивних посівах, а також як зелене добриво.

4) Широка підтримка виробництва науковими установами, а саме інтеграція науки й виробництва, тобто проведення наукових досліджень з питань генетики, селекції та насін-

ництва гречки; формування колекції зародкової плазми роду *Fagopyrum*; розроблення безвідходної технології вирощування та переробки гречки; впровадження наукових розробок у виробництво та надання ефективної допомоги аграрним підприємствам. За рахунок впровадження у виробництво нових сортів урожайність культури зросла з 5–8 ц/га до 20–35 ц/га.

5) Концентрація виробництва не є прямим чинником підвищення його ефективності, але її дія має опосередкований вплив через застосування на великих підприємствах передових технологій та сучасних високопродуктивних засобів виробництва сільськогосподарської продукції. Крім цього, концентрація створює можливості для отримання більш вигідного рівня цін на обладнання у постачальників та покупців продукції. Великі агрофірми та їх об'єднання мають більше можливостей використання ефекту від масштабу, отримання кредитів, забезпечення технікою, організації ефективної системи маркетингу, постачання й збуту. Водночас вони поступаються дрібним формам організації сільськогосподарського виробництва за такими параметрами, як гнучкість, можливість оперативного реагування на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів. Саме тому дрібному та середньому агробізнесу необхідно створити умови для організації кооперативів, об'єднання в асоціації, формування мережних структур, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності агропідприємств та подальшому нарощуванню виробництва продукції.

В Україні 15 червня 2017 р. офіційно зареєстрована Міжнародна асоціація виробників гречки, метою організації якої є сприяння поглибленню зв'язку між виробництвом та селекцією гречки, розробленню нових інтенсивних технологій виробництва, зокрема органічних, поширенню перспективних та сучасних сортів гречки, підвищенню їх продуктивності та рентабельності виробництва. Асоціація виступила з ініціативою запровадження державної дотації, тобто додаткового фінансування під кожен гектар гречки в сумі 1 тис. грн./га.

6) Засобом формування конкурентних переваг сільськогосподарських виробників є створення вхідних бар'єрів у галузь, оскільки з огляду на глобалізаційні процеси відсутність внутрігалузевої конкуренції є тимчасовим явищем. Одним з видів вхідних бар'єрів є вертикальна інтеграція, яка дає можливість зменшити конкуренцію в суміжних галузях, обмежити пропозицію сировини та матеріалів, а також попит, тому підприємство, що вхо-

дить на такий ринок, змушене вкладати значні кошти у створення власної інтегрованої структури. Створення вертикальних об'єднань сприяє підвищенню ефективності їх учасників, зменшенню трансакційних витрат, але водночас створює додаткові бар'єри для підприємств, що бажають увійти до цих галузей.

Імпорт гречки з Китаю є не вигідним для України, оскільки насичення внутрішнього ринку товарами іноземного походження не сприяє розвитку вітчизняного виробництва (більш низька ціна імпортованих круп), вони мають нижчу якість, отже, не задовольняють споживача. Для задоволення потреб внутрішнього ринку слід виробляти близько 300 тис. т зерна гречки на рік, для забезпечення експорту – біля 200 тис. т, отже, площа під гречкою має становити не менше 250 тис. га за умови стабільної врожайності у 20 ц/га. У 2016 р. в Україні зібрали в середньому 33,6 ц/га гречки (за такої врожайності рентабельність її виробництва складає 200%). Максимальна ж урожайність гречки в Україні становила 42,6 ц/га.

Інновації є фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств. На думку М. Портера, компанії домагаються конкурентних переваг за допомогою інновацій. Вони підходять до розуміння нововведень в найширшому сенсі, використовуючи як нові технології, так і нові методи роботи [7, с. 215]. Під інноваціями розуміються не тільки нові технології, але й нові методи роботи, якими є новий дизайн продукту, новий процес виробництва, новий підхід до маркетингу, нова методика підвищення кваліфікації, якості продукції та продуктивності праці.

Висновки з цього дослідження. Отже, конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки є узагальнюючою характеристикою діяльності господарюючого суб'єкта, яка відображає рівень ефективності використання ним економічних ресурсів відповідно до ефективності використання економічних ресурсів конкурентами.

Конкурентоспроможність підприємств – виробників круп визначається перш за все конкурентоспроможністю круп'яної продукції, що є сукупністю взаємопов'язаних характеристик, які визначають відповідність продукції вимогам ринку, а саме рівня якості (нормативні, консументні), економічних показників (ціна реалізації, витрати на виробництво продукції, збут, транспортування, зберігання тощо) та маркетингових параметрів (впізнавання торгової марки, імідж товару, ступінь ринкової новизни товару, лояльність споживачів тощо).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Блонська В., Горзов В. Конкурентоспроможність української економіки в ринкових умовах. *Науковий вісник*. 2006. Вип. 16.3. 296 с.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Донських А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають. *Ефективна економіка*. 2011. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=850>.
4. Драган О. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти : монографія. Київ : ДАКККіМ, 2006. 160 с.
5. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг: Европейская перспектива. Санкт-Петербург : Наука, 1996. 381 с.
6. Науково-дослідний інститут круп'яних культур ім. О. Алексєєвої Подільського державного аграрно-технічного університету. URL: <http://pdatu.edu.ua/research-institute-cereals-them-oalekseyevoyi.html>.
7. Портер М. Конкуренция / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2003. 496 с.

REFERENCES:

1. Blonsjka V., Ghorzov V. (2006) Konkurentospromozhnistj ukrajinsjkoji ekonomiky v rynkovykh umovakh [Competitiveness of the Ukrainian economy in market conditions]. Scientific herald, vol. 16.3. – 296 p.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Sotsialni indykatory rivnia zhyttia naseleennia [Social indicators of living], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Donsjkykh A. (2011) Konkurentospromozhnistj aghrarnykh pidpryjemstv ta faktory, shho jiji vyznachajutj [Competitiveness of agrarian enterprises and factors that determine it]. Effective Economy. No. 12, 2011. Available at: URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=850>.
4. Draghan O. (2006) Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstv: teoretychni aspekty. [Managing the competitiveness of enterprises: theoretical aspects]. Monograph, K.: DAKKКiM. – 160 p.
5. Lamben Zh. -Zh. (1996) Strateghycheskyj marketyngh: Evropejskaja perspektyva. [Strategic Marketing: A European Perspective]. SPb. : Science, 381 p.
6. Podiljskiy derzhavniy aghrarno-tekhnichnyy universytet. Naukovo-doslidnyj instytut krup'janykh kul'tur im. O. Aleksejevoji. URL: <http://pdatu.edu.ua/research-institute-cereals-them-oalekseyevoyi.html>.
7. Porter M. (2003) Konkurencyja. [Competition]. Moscow : Williams, 496 p.

Альтернативні форми фінансування суб'єктів малого підприємництва: перспективи використання в Україні

Носань Наталія Сергіївна

кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Мартінович Віктор Геннадійович

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Nosan Natalia, Martinovich Victor
Cherkassy State Technological University

У статті розглянуто статистичні дані особливостей функціонування малого підприємництва в Україні. Визначено, що самофінансування переважає у фінансовому забезпеченні розвитку малого бізнесу. Охарактеризовано основні перешкоди залучення банківського кредитування. З огляду на те, що фактична структура джерел залучення фінансових ресурсів для суб'єктів малого бізнесу має характерні специфічні особливості та певні об'єктивні обмеження у використанні, запропоновано використовувати альтернативні форми фінансування. Охарактеризовано основні форми фінансування господарської діяльності малого підприємництва, а саме венчурне фінансування, позики peer-to-peer, краудфандинг, ресурси міжнародних організацій та фондів. Визначено переваги та недоліки їх використання малими підприємцями, проведено порівняння з традиційним банківським кредитуванням. Запропоновано комплекс заходів для вирішення наявних проблем забезпечення оптимального фінансування діяльності малого бізнесу в Україні.

Ключові слова: підприємництво, самофінансування, краудфандинг, венчурне фінансування, кредит, альтернативне фінансування, малий бізнес.

Носань Н.С., Мартинович В.Г. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены статистические данные особенностей функционирования малого предпринимательства в Украине. Определено, что самофинансирование преобладает в финансовом обеспечении развития малого бизнеса. Охарактеризованы основные препятствия привлечения банковского кредитования. С учетом того, что фактическая структура источников привлечения финансовых ресурсов для субъектов малого бизнеса имеет характерные специфические особенности и определенные объективные ограничения в использовании, предложено использовать альтернативные формы финансирования. Охарактеризованы основные формы финансирования хозяйственной деятельности малого предпринимательства, а именно венчурное финансирование, займы peer-to-peer, краудфандинг, ресурсы международных организаций и фондов. Определены преимущества и недостатки их использования малыми предпринимателями, проведено сравнение с традиционным банковским кредитованием. Предложен комплекс мер для решения существующих проблем обеспечения оптимального финансирования деятельности малого бизнеса в Украине.

Ключевые слова: предпринимательство, самофинансирование, краудфандинг, венчурное финансирование, кредит, альтернативное финансирование, малый бизнес.

Nosan Natalia, Martinovich Victor. ALTERNATIVE FORMS OF SMALL BUSINESS FINANCING: PROSPECTS OF USING IN UKRAINE

The article considers the statistical data of small business functioning in Ukraine. In particular, the number of Ukrainian small enterprises for the period of 2010–2017 has decreased. As a result, there were reduced the number of employees, budget revenues etc. There was determined that self-financing prevails at the financial support of small business development. The main obstacles in attracting bank lending were described. In particular, the main reasons that make bank lending less accessible for small businesses are: high interest rates, the need for possession of property as mortgage, the difficulties in issuing permits for obtaining the loan. As the actual structure of sources of financial resources attraction for small businesses has specific features and certain objective restrictions

of using, there were proposed alternative forms of financing. There was characterized the main forms of financing of small business economic activity, namely: venture financing, peer-to-peer loans, crowdfunding, resources of international organizations and foundations. The advantages and disadvantages of its using by small entrepreneurs are determined. In particular, the advantages of a peer-to-peer loan are: low interest rates; minimum amount of required documents for funding; ease of receipt due to remote online technologies; speed of decision making; minimum risk level. The disadvantage is the limited availability due to the size of the borrower's resources. The advantages of venture financing are: funding on a non-refundable basis, without requiring mortgage; no need to withdraw during the contract period. The advantages of crowdfunding using are: attraction of resources at the initial (start) stage of business operation; lack of requirements for the availability of mortgaged property; the opportunity to receive advisory assistance. Disadvantages of the international funds and organizations resources using are: highly formalized requirements; limited availability due to the priority working area for funds and organizations. There were compared alternative forms of financing with traditional bank lending.

Key words: entrepreneurship, self-financing, crowdfunding, venture financing, credit, alternative financing, small business.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Малий бізнес є рушійною силою розвитку національної економіки, оскільки забезпечує вирішення важливих соціально-економічних питань, а саме питань формування нових робочих місць, створення конкурентного середовища на регіональних ринках, зростання економічної активності, широких можливостей впровадження інновацій, використання енергозберігаючих технологій, зниження рівня трудової міграції за кордон «інтелектуального капіталу», активної частини працездатного населення. Саме тому актуальним для вітчизняної економіки є створення найбільш комфортних умов для існування та розвитку малого підприємництва, а особливо в умовах нестійких соціально-економічних та політичних явищ у країні. Великого значення у сприянні розвитку суб'єктів малого підприємництва набуває забезпечення необхідного фінансування, оскільки недофінансування, яке є характерним явищем в умовах сьогодення, перешкоджає розбудові стабільної та конкурентоздатної національної економіки. Класичні форми фінансування досить часто є важко доступними для малого бізнесу, на відміну від великих підприємств, тому актуальним є дослідження альтернативних джерел залучення фінансування та перспектив їх використання вітчизняними суб'єктами малого підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості фінансування діяльності суб'єктів малого підприємництва є предметом дослідження багатьох науковців, таких як Д.В. Попович, О.З. Блискун, П.М. Рубанов, О.І. Тимченко, Н.С. Меджибовська, О.О. Другов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте з огляду на сучасні реалії функціонування національної економіки України питання фінансового забезпечення малого підприємництва потре-

бують подальшого розв'язання, зокрема щодо пошуку ефективних альтернативних форм фінансування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є характеристика альтернативних форм фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва та перспектив їх використання у вітчизняній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення розвиток малого підприємництва сповільнює низка несприятливих факторів, які мають місце у вітчизняній економіці (значний рівень корупції, військово-політичний конфлікт, інфляційні та девальваційні процеси тощо). Розвиток малого підприємництва відбувається нерівномірно та хаотично, не забезпечуючи виконання покладених на нього суспільством функцій. В економіці України роль малого бізнесу не є суттєвою у сприянні економічному зростанню, а тенденції його функціонування мають негативний характер, що підтверджують офіційні статистичні дані (табл. 1).

Представлені дані вказують на те, що за 2010–2017 рр. мале підприємництво не досягло суттєвого розвитку, зокрема кількість бізнес-одиниць скоротилась на 17,23% (серед них найбільше зниження чисельності спостерігається серед фізичних осіб-підприємців, а саме на 18,74%). Кількість зайнятих у малому бізнесі працівників зменшилась на 20,21% за аналізований період. Обсяг реалізованої продукції збільшився на 165,38%, що пояснюється впливом інфляції. Скорочення чисельності малих підприємств та зменшення кількості зайнятих осіб значною мірою спричинені погіршенням фінансового стану малого бізнесу.

Зважаючи на відносно невисокий рівень прибутковості малого підприємництва (за результатами 2017 р. близько 74% підпри-

**Динаміка основних показників розвитку малого підприємництва
в Україні за 2010–2017 рр.**

Показник	Рік					Темп приросту 2017/2010 рр., %
	2010	2014	2015	2016	2017	
Кількість суб'єктів малого підприємництва (МП), всього, од.	2 162 004	1 915 046	1 958 385	1 850 034	1 789 406	-17,23
Малі підприємства, од.	357 241	324 598	327 814	291 154	322 920	-9,61
відсотків до загальної кількості суб'єктів МП	16,5	16,95	16,74	15,74	18,05	–
на 10 тис. осіб наявного населення, од.	78	76	77	68	76	-2,56
Фізичні особи – підприємці, од.	1 804 763	1 590 448	1 630 571	1 558 880	1 466 486	-18,74
відсотків до загальної кількості суб'єктів МП	83,5	83,05	83,26	84,26	81,95	–
на 10 тис. осіб наявного населення, од.	394	370	381	365	345	-12,44
Кількість зайнятих працівників, всього, тис. осіб	4 958,6	4 115,2	3 838,7	3 871,8	3 956,3	-20,21
малі підприємства, відсоток до загальної кількості	43,6	41	41,1	41,1	41,9	–
фізичні особи – підприємці, відсоток до загальної кількості	56,4	59	58,9	58,9	58,1	–
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами МП, всього, млн. грн.	779 198	981 300	1 318 974	1 651 982	2 067 799	165,38
малі підприємства, відсоток до загальної кількості	72,9	71,8	71	71,3	71,7	–
фізичні особи – підприємці, відсоток до загальної кількості	27,1	28,2	29	28,7	28,3	–

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [1]

емств отримали прибуток), можемо зазначити, що ключову роль в розвитку господарської діяльності відіграє саме фінансове забезпечення. Згідно з даними рейтингу Світового банку "Doing Business" у 2018 р. Україна посіла 71 місце серед 190 країн за рівнем легкості ведення бізнесу (це на 5 пунктів краще за значення попереднього року). Однак до складу загального показника входять такі індикатори, які характеризують погіршення ситуації, зокрема легкість реєстрації підприємств (зниження на 4 пункти порівняно з 2017 р.), кредитування (-3 пункти), оподаткування (-11 пунктів) [2]. Оскільки залучення зовнішніх фінансових ресурсів є невід'ємною

складовою забезпечення розширеного виробництва та розвитку підприємництва загалом, більш детальної уваги потребує вивчення ефективних джерел фінансування малого бізнесу.

Структура джерел фінансування господарської діяльності суб'єктів малого підприємства характеризується певними особливостями та обмеженнями у використанні. Зокрема, обсяги власних фінансових ресурсів у цих підприємствах зазвичай є обмеженими з огляду на переважно приватну одноосібну форму власності. Відсутність ефекту масштабу виробничої діяльності обмежує проведення самостійних досліджень у сфері

вартісних та високотехнологічних інновацій [3, с. 686].

Незважаючи на значну частку самофінансування у структурі фінансового забезпечення підприємництва (71% джерел капітальних інвестицій вітчизняних підприємств складають власні кошти [4]), варто виокремити одне з найпоширеніших у вітчизняній економіці джерел зовнішнього фінансування, а саме банківське кредитування. Однак, незважаючи на загострення необхідності у зовнішньому фінансуванні, суб'єкти малого підприємництва мають обмежені можливості залучення кредитів (лише 23,3% з них планують отримати кредит найближчим часом). При цьому серед причин відмови від користування кредитними послугами 67,4% опитаних респондентів назвали занадто високі процентні ставки (з огляду на наявні ризики ставки є значно вищими, ніж для великих підприємств), 32,6% – надмірні вимоги до застави (значна кількість малих підприємств не володіє необхідним майном для використання його як застави) [5].

Представлені дані дають змогу зазначити, що вітчизняне кредитування малого підприємства сьогодні є недостатнім. Виникає нагальна необхідність зростання рівня кредитування малого бізнесу комерційними банками та розширення асортименту пропонованих кредитних послуг.

З огляду на високі ризики банкрутства та рейдерських захоплень комерційні банки майже не забезпечують довгострокове кредитування малих підприємств, що негативно впливає на стратегічне планування останніми своєї господарської діяльності та їх розвиток загалом. Короткотермінове кредитування малого бізнесу спрямовується переважно на фінансування видів економічної діяльності, які мають короткий операційний цикл (промисловість має 42% наданих кредитів, торгівля – 35%) [5]. Основними причинами є недостатній обсяг довгострокових ресурсів у користуванні комерційних банків, обмежений доступ до залучення коштів на міжнародних ринках, зростання величини резервів через значний обсяг проблемного кредитування, зниження платоспроможності позичальників у зв'язку із загостренням рецесії в економіці країни.

З огляду на наявні проблеми залучення банківського кредитування суб'єктами малого підприємництва доцільним є пошук альтернативних форм фінансового забезпечення господарської діяльності, основними серед яких

є позики peer-to-peer, венчурне фінансування, краудфандинг, ресурси міжнародних фондів та організацій (гранти).

Позики peer-to-peer полягають у можливості прямого залучення фінансових ресурсів від фізичних та юридичних осіб за допомогою онлайн-платформ, виключаючи участь традиційного фінансового посередника [6, с. 91]. За цього виду кредитування учасниками є рівноправні сторони, які укладають між собою договір в електронній формі щодо позикової вартості за допомогою посередника (банку або мікрофінансової організації). Онлайн-платформами для укладання позики є як самостійні сайти (наприклад, сайти сервісів "Fingoaroo", "Loanberry", "Webtransfer"), так і сайти сервісів, які мають іншу мету функціонування (наприклад, кредити на "WebMoney").

Серед переваг позик peer-to-peer для позичальника варто назвати високу імовірність схвалення, вигідні відсоткові ставки, мінімальний обсяг необхідних документів та швидкість прийняття рішень. Переваги для інвестора полягають у мінімальному рівні ризику, вигідних відсоткових ставках за нижчих операційних витрат. Онлайн-платформи забезпечують довгострокові відносини з клієнтами шляхом гуманізації їх фінансових взаємин.

Вітчизняним комерційним банкам сьогодні доцільно вибрати відповідну стратегію поведінки для утримання відповідної ринкової ніші під час конкурентної боротьби, а саме у сфері мікrokредитування. З березня 2016 р. ПАТ КБ «ПриватБанк» у співпраці з "MasterCard" став першим у світі банком, який впровадив технологію позик peer-to-peer, запустивши в Україні платформу надання роздрібних мікrokредитів, а також виступив у ролі оператора майданчика у співпраці з "MasterCard" [7, с. 94–95].

Венчурне фінансування, яке перш за все спрямоване на розвиток інноваційних підприємств, полягає в обміні венчурного капіталу на частку у статутному фонді (пакет акцій) для забезпечення швидкого розвитку підприємства [8, с. 136]. Головною метою венчурного фінансування є трансформування результатів інтелектуальної діяльності на досягнення прибутковості та забезпечення зростаючого попиту.

Характерними особливостями венчурного фінансування є такі: фінансові ресурси вкладаються інвесторами без відповідних гарантій, що суттєво збільшує ризики цих фінансових операцій; фінансові ресурси надаються на тривалий період та на безповоротній основі

(зазвичай інвестори чекають 3–5 років, щоби переконатися в перспективності вкладень); інвестори беруть активну участь в управлінні підприємством, яке отримує фінансування (управлінські, консультативні та інші ділові послуги), не втручаючись в оперативне управління [9].

Перевагою венчурного капіталовкладення перед банківським кредитуванням є те, що в першому випадку фінансування здійснюється на безповоротній основі без вимагання забезпечення та без підлягання вилученню протягом періоду дії договору між фондом та венчурним підприємством. Однак венчурне підприємство утворюється для реалізації конкретного інноваційного проекту, тому його кінцевою метою є освоєння інноваційної технології, права на яку належать хоча б одному із засновників фонду [10]. В Україні венчурне фінансування переважно використовується компаніями з управління активами для досягнення податкової оптимізації та забезпечення конфіденційності власної діяльності.

Краудфандинг є формою колективного фінансування, що дає можливість фізичним особам стати учасниками (інвесторами) спільного проекту. Малому підприємству краудфандингові проекти допомагають залучати фінансові ресурси не для вже наявного бізнесу, а на початковому (стартовому) етапі його функціонування, що робить його доступнішим, ніж банківське кредитування, яке зазвичай потребує відповідного забезпечення, якого на цьому етапі підприємець ще може не мати. У цьому полягає основна відмінність від венчурного фінансування, яке передбачає здійснення інвестицій після підтвердження бізнес-ідеї (після закінчення розроблення товару або послуги та на початку етапу їх реалізації). Особливістю краудфандингу є також те, що це є джерелом не лише фінансування, але й популяризації пропонованих товарів та послуг, забезпечення підтримки прихильників та послідовників, що особливо актуально на ранніх стадіях функціонування малого бізнесу [11, с. 26].

Основними формами реалізації краудфандингу є:

– акціонерний краудфандинг (залучення фінансових ресурсів від онлайн-інвесторів в обмін на прості акції або право участі в управлінні підприємством);

– краудфандинг з нефінансовою винагородою (залучення коштів для фінансування проекту на умовах забезпечення інвесторам нефінансової винагороди, якою може бути

право першочергового одержання нового продукту, отримання товару з дисконтом або іншими преференціями);

– краудфандинг на умовах участі в прибутку (залучення коштів на умовах виплати інвестору частини прибутку від реалізації проекту у вигляді дивідендів, роялті тощо за умови збереження повного контролю над своїм проектом з боку отримувача коштів);

– краудфандинг з відсутністю винагороди (залучення коштів на безоплатній та безповоротній основі за умови відсутності будь-яких зобов'язань власника проекту перед інвестором) [6, с. 91].

Однак серед вітчизняних проектів, представлених на таких всесвітньо відомих платформах, як “Kickstarter” та “Indiegogo”, частка малого бізнесу є незначною. Основну частину складають соціальні проекти. Зокрема, в Україні представлені такі краудфандингові платформи, як “Komubook” (платформа збору фінансування для книжкових публікацій), «Мое місто» (платформа для фінансування проектів, які системно поліпшують соціально-економічний благоустрій Одеси), “GoFundEd” (пошук коштів для реалізації освітніх проектів) [11, с. 25].

Вітчизняним законодавством не визначені умови застосування краудфандингу, адже це доступно лише в межах загального договірного права. Проте варто переглянути аспекти регулювання сфери договірного права щодо дотримання прозорості та забезпечення захисту прав кредиторів у системі краудфандингу [3, с. 687].

Наступним джерелом фінансування малого бізнесу є міжнародні фонди та організації. Проте отримання фінансування від таких організацій є досить непростим та тривалим процесом, у результаті якого є можливість залучення значних сум для фінансування проекту на вигідних умовах (невисокі відсотки, розподіл частки прибутку, отриманого від реалізації проекту). Основними міжнародними організаціями, які працюють на території України, є “COSME” (Європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу, проекти спрямовані на нові виходи на зовнішні ринки, зростання конкурентоспроможності, розбудова культури здійснення підприємництва), програми від ЄБРР (залучення експертів-консультантів, забезпечення грантового фінансування), “USAID” (кредитування вітчизняних аграріїв через кредитні спілки).

Однак варто зважати на те, що необхідною умовою є виконання вимог відповідних

міжнародних організацій стосовно цільової спрямованості та витрачання наданих коштів. Відповідно, підприємці мають працювати та реалізовувати ті проекти, які вигідні фондам, а також ділитися фінансовими, інтелектуальними та іншими результатами здійснених розробок [12, с. 118].

Розглянуті альтернативні джерела залучення фінансування для функціонування малого бізнесу, їх ключові характерні особливості, переваги та недоліки використання представлені в табл. 2.

Вирішення наявних проблем забезпечення оптимального фінансування діяльності малого бізнесу в Україні формує потребу розроблення та вжиття комплексу відповідних заходів, зокрема вдосконалення інфраструктури вітчизняного фінансово-кредитного ринку, розвиток венчурного фінансування, зростання рівня співпраці з міжнародними організаціями, формування відповідної законодавчої бази для забезпечення прозорості, правомірності та безпечності використання додаткових джерел залучення фінансування.

Висновки з цього дослідження. Проведені дослідження показали, що переважною формою фінансування діяльності малого під-

приємництва є самофінансування, однак саме залучені ресурси забезпечують ефективний розвиток бізнесу. В умовах сьогодення доступність зовнішніх джерел фінансування для малого підприємництва є обмеженою з огляду на їх високу вартість та складність процедури залучення. Саме тому великого значення набуває розвиток альтернативних форм фінансування відповідно до специфіки функціонування малого бізнесу (нестача досвіду, відсутність майна для застави, обмеженість доступу до зовнішніх ринків тощо), зокрема залучення венчурного капіталу, коштів неформальних інвесторів, краудфандинг, конкурсні пропозиції міжнародних організацій. Одна з найпоширеніших форм зовнішнього фінансування, а саме банківське кредитування, потребує трансформації та вдосконалення відповідно до зовнішніх науково-технологічних змін для того, щоби гідно конкурувати з альтернативними формами фінансування малого бізнесу, які набувають дедалі більшої популярності.

Перспективами подальших досліджень є окреслення заходів з активізації фінансування малого бізнесу в Україні, вдосконалення роботи банківського сектору в цьому напрямі.

Таблиця 2

Характеристика альтернативних джерел фінансування розвитку малого підприємництва в Україні

Назва джерела	Вартість	Стимулюючі фактори до використання	Стримуючі фактори до використання
Позики peer-to-peer	Невисока	– Невисокі відсоткові ставки; – мінімальний обсяг необхідних документів для отримання фінансування; – швидкість прийняття рішень; – мінімальний рівень ризику.	Обмежена доступність з огляду на розмір ресурсів позичальника.
Венчурне фінансування	Висока	– Фінансування на безповоротній основі без вимагання забезпечення; – відсутність необхідності вилучення протягом періоду дії договору.	– Обмеженість можливості залучення (спрямованість на інноваційну діяльність); – здійснення інвестицій після підтвердження життєздатності бізнес-ідеї.
Краудфандинг	Невисока або відсутня	– Залучення ресурсів на початковому етапі функціонування бізнесу; – відсутність вимог до наявності заставного майна; – можливість отримання консультації.	Переважно соціальна спрямованість проектів у фінансуванні.
Ресурси міжнародних фондів та організацій	Невисока	– Можливість залучення значних обсягів фінансових ресурсів; – можливість отримання консультативної допомоги.	– Високо формалізовані вимоги; – обмежена доступність з огляду на пріоритетну сферу роботи для фондів та організацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник 2017 / Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_dsp_2017.pdf (дата звернення: 20.01.2019).
2. Doing business 2019. Economy Profile of Ukraine. World Bank Group, 2019. URL: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (дата звернення: 18.01.2019).
3. Попович Д.В., Блискун О.З. Проблемні аспекти фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 3 (55). С. 685–688.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Київ, 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.01.2019).
5. Аналітичний звіт «Ділові очікування підприємств України» за III квартал 2018 р. Національний банк України. Київ, 2019. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=79312294> (дата звернення: 22.01.2019).
6. Рубанов П.М. Альтернативне онлайн-фінансування для малого підприємництва: крос-країновий аналіз. *Інтелект XXI*. 2017. № 5. С. 89–95.
7. Крухмаль О.В., Заєць О.С. Peer-to-peer кредитування в Україні: перспективи розвитку та виклики для банків. *Інтернаука*. 2017. № 2 (2). С. 93–96.
8. Поліщук О.Т. Сутнісні характеристики венчурного інвестування та його місце у розвитку національної економіки. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1 (22). С. 135–145.
9. Тимченко О.І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва. *Ефективна економіка*. 2018. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2018/46.pdf (дата звернення: 22.01.2019).
10. Петрук О.М., Травін В.В. Удосконалення фінансово-кредитного забезпечення малого бізнесу регіону. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2013. Вип. 10 (1). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10%281%29_56 (дата звернення: 24.01.2019).
11. Меджибовська Н.С. Краудфандинг для малого бізнесу: міф чи реальність? *Економіка України*. 2016. № 10. С. 20–34.
12. Другов О.О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2008. № 4 (9). С. 115–120.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Diialnist subiektiv velykoho, serednoho, maloho ta mikropidpriemnytstva [Activities of large, medium, small and micro enterprises], Kyiv. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_dsp_2017.pdf (accessed: 20 January 2019).
2. Doing business 2019. Economy Profile of Ukraine. World Bank Group, 2019. Available at: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (accessed: 18 January 2019).
3. Popovych D.V., Blyskun O.Z. (2018) Problemni aspekty finansovoho zabezpechennia maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Problematic aspects of financial support of Ukrainian small business]. *Molodyi vchenyi*, vol. 3 (55), pp. 685–688.
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018), Kyiv. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 20 January 2019).
5. Natsionalnyi bank Ukrainy (2019) Dilovi ochikuvannia pidpriemstv Ukrainy za III kvartal 2018 r. [Business expectations of Ukrainian enterprises for the third quarter of 2018], Kyiv. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=79312294> (accessed: 22 January 2019).
6. Rubanov P.M. (2017) Alternatyvne onlain-finansuvannia dlia maloho pidpriemnytstva: kros-krainovyi analiz [Alternative online finance for small businesses: cross-country analysis]. *Intelect XXI*, vol. 5, pp. 89–95.
7. Krukmal O.V., Zaiets O.S. (2017) Peer-to-peer kredytuvannia v Ukraini: perspektyvy rozvytku ta vyklyky dlia bankiv [Peer-to-peer lending in Ukraine: prospects for development and challenges for banks]. *Internauka*, vol. 2 (2), pp. 93–96.
8. Polishchuk O.T. (2017) Sutnisni kharakterystyky venchurnoho investuvannia ta yoho mistse u rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Essential characteristics of venture capital investment and its role in development of the national economy]. *Finansy, oblik, banky*, vol. 1 (22), pp. 135–145.
9. Tymchenko O.I. (2018) Problemy finansovoho zabezpechennia rozvytku maloho pidpriemnytstva [Problems of financial support for small business development]. *Efektivna ekonomika*, vol. 8. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2018/46.pdf (accessed: 22 January 2019).
10. Petruk O.M., Travin V.V. (2013) Udoshkonalennia finansovo-kredytnoho zabezpechennia maloho biznesu rehionu [Improvement of financial and credit provision of the small business of the region]. *Ekonomichni nauky*.

Ser.: Oblik i finansy, vol. 10 (1). Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10%281%29__56 (accessed: 24 January 2019).

11. Medzhybovska N.S. (2016) Kraudfandynh dlia maloho biznesu: mif chy realist? *Ekonomika Ukrainy* [Kraudfanding for small business: a myth or a reality?]. *Ekonomika Ukrainy*, vol. 10, pp. 20–34.

12. Druhov O.O. (2008) Analiz dzherel finansuvannia rozvytku maloho ta serednoho biznesu v Ukraini [Analysis of financing sources for the development of small and medium businesses in Ukraine]. *Stratehichni priorityty*, vol. 4 (9), pp. 115–120.

Інструменти формування лояльності споживачів продукції м'ясопереробних підприємств на місцевому рівні

Осадчук Ірина Віталіївна

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Боліла Світлана Юріївна

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Osadchuk Irina, Bolila Svitlana

State Higher Educational Institution
"Kherson State Agricultural University"

У статті досліджено елементи процесу залучення та утримання споживачів продукції м'ясопереробних підприємств, які забезпечують їх динамічний розвиток і процвітання на місцевому продовольчому ринку. Підкреслено, що для вітчизняного ринку м'ясо-ковбасних виробів характерна локальність. Встановлено, що зміцнення позицій лідерства по виробництву та реалізації м'ясних та ковбасних виробів вимагає розроблення та впровадження в практику комунікацій підприємства – продуцента м'ясопереробної продукції зі споживачами дієвої програми лояльності. Задля досягнення її максимальної результативності з урахуванням реальних умов на ринку м. Херсона слід застосовувати концепцію ринкової сегментації. Складено перелік основних чинників, що впливають на здійснення споживачем покупки. Визначено дієві інструменти формування лояльності споживачів продукції м'ясопереробних підприємств на місцевому ринку м. Херсона.

Ключові слова: м'ясопереробні підприємства, лояльність споживачів, місцевий ринок, дослідження ринку, сегментація споживачів.

Осадчук И.В., Болелая С.Ю. ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

В статье исследованы элементы процесса привлечения и удержания потребителей продукции мясоперерабатывающих предприятий, которые обеспечивают их динамическое развитие и процветание на местном продовольственном рынке. Подчеркнуто, что для отечественного рынка мясколбасных изделий характерна локальность. Установлено, что укрепление позиций лидерства по производству и реализации мясных и колбасных изделий требует разработки и внедрения в практику коммуникаций предприятия – продуцента мясоперерабатывающей продукции с потребителями действенной программы лояльности. Для достижения ее максимальной результативности с учетом реальных условий на рынке г. Херсона необходимо применять концепцию рыночной сегментации. Составлен перечень основных факторов, которые влияют на осуществление потребителем покупки. Определены действенные инструменты, формирующие лояльность потребителей продукции мясоперерабатывающих предприятий на местном рынке г. Херсона.

Ключевые слова: мясоперерабатывающие предприятия, лояльность потребителей, местный рынок, исследование рынка, сегментация потребителей.

Osadchuk Iryna, Bolila Svitlana. TOOLS FOR CREATING LOYALTY OF CONSUMERS OF PRODUCTS OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES AT THE LOCAL LEVEL

The article studies elements of the process of attracting and retaining consumers of products of meat processing enterprises, which provide their dynamic development and advantages in the local food market. It is emphasized that the domestic market for meat and sausage products is characterized by locality. It is established that strengthening leading positions in production and sale of meat products and sausages requires developing and implementing communications of meat processing enterprise with consumers of an effective loyalty program. In order to achieve its maximum effectiveness, taking into account real conditions in the Kherson market, the concept of market segmentation should be applied. A list of main factors influencing the consumer's purchase is drawn: taste, affordable price, naturalness, trademark and presentable appearance, product prevalence, wide assortment, promotions, mer-

chandising and point-of-purchase advertising, salesperson advice, storage duration, high-quality packaging. The main goals of the formation of consumer loyalty to meat processing products for leading trademarks represented in the market are: raising awareness of potential consumers, formation of positive image of a brand, attraction of new consumers, increase in the level of customer loyalty, strengthening the position of new types of products, expanding the market share. When developing a complex of measures to build the loyalty of consumers of meat and sausage products, one should take into account local preferences for the taste range, differences in local traditions of perception of the product, attitude towards local producers, and other features of different territorial sales channels. Efficient tools for forming consumer loyalty to products of meat processing enterprises in the local market are determined: the quality and organic nature of the enterprise's products, the acceptability of prices for it from the viewpoint of the producer's social and ethical behavior, the variety of assortment, the convenience of the location of sales point and its mode of operation, the availability of access and parking, the professional design of the place of sales, structured presentation of information provided on-site, fast service, appearance of staff, the possibility of obtaining professional advice, as well as measures to attract consumers: gifts to customers, prize drawing, distribution of samples of goods to potential buyers, tasting, gift certificates, discounts on goods during carrying out exhibition fairs.

Key words: meat processing enterprises, customer loyalty, local market, market research, customer segmentation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок м'яса та м'ясопродуктів в Україні існує через сформовану структуру, яка включає разом із сільським господарством ланки первинної обробки та промислової переробки, оптову ланку, роздрібну ланку, а також споживачів кінцевої продукції галузі [1, с. 221].

Світові тенденції на ринку м'яса та м'ясопродуктів, зменшення споживання цієї продукції на вітчизняному ринку, що є наслідком зниження загальної купівельної спроможності населення та низького рівня розвитку власної сировинної бази через недостатні обсяги виробництва, зумовили виникнення ситуації, коли цей ринок в Україні можна розглядати як корабель, що потрапив у сильний шторм. Додають сили цьому шторму нерегулярні поставки сировини від вітчизняних виробників, непередбачувані коливання закупівельних цін на неї, нестабільна й не завжди висока її якість, а також високий рівень конкуренції на ринку м'яса та м'ясопродуктів (як на національному, так і на регіональному й локальному рівнях), зумовлений перш за все збільшенням імпорту більш дешевої мороженої яловичини, свинини та харчових субпродуктів. Причому на локальному рівні конкуренція забагато запекліша, ніж на національному та регіональному рівнях.

В умовах загострення конкуренції виробник повинен укріплювати свої конкурентні позиції та спрямовувати зусилля на формування прихильності споживачів. Наприклад, «традиційність» і «домашність» продукції малих підприємств м'ясопереробної галузі часто дає їм можливість отримати перемогу в конкурентній боротьбі на місцевому рівні. Забезпечити можливість перемоги м'ясопереробного підприємства в цій боротьбі здатне використання сучасних інструментів збільшення кіль-

кості лояльних споживачів його продукції. Це зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних питань функціонування підприємств м'ясопереробної галузі присвячено значну кількість наукових праць. Серед вітчизняних вчених вагомий внесок у дослідження цих проблем зробили такі науковці, як Л. Соломчук, І. Шовкова, Т. Берегова, В. Ємцев. У наукових дослідженнях згаданих авторів розкрита сутність м'ясопереробного підкомплексу у структурі харчової промисловості, здійснений аналіз стану українського ринку м'яса та м'ясопродуктів, окреслені сучасні проблеми й шляхи розвитку м'ясопереробної галузі, розкриті шляхи формування внутрішнього економічного механізму функціонування м'ясопереробних підприємств, окреслені основні напрями вдосконалення виробничого процесу м'ясопереробних підприємств та підвищення якості продукції, представлені теоретичні та практичні аспекти функціонування й формування конкурентоспроможності підприємств м'ясної галузі та їх продукції тощо [2, с. 80; 3, с. 50; 4, с. 102].

Проблеми формування лояльності споживачів вивчали такі українські науковці, як І. Олійник, М. Ларка, В. Калачнікова, М. Мірошник, О. Мельниченко, Т. Примак, Ю. Князик, К. Гурджиян, І. Штундер, В. Анохін. На їхню думку, збільшення кількості лояльних споживачів продукції підприємства дає йому можливість зміцнити свої ринкові позиції та підтримувати рівень оптимальних цін і стійкі потоки грошових коштів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Загалом теоретичні та практичні питання функціонування підприємств м'ясопереробної галузі й формування

лояльності споживачів продукції підприємств різних галузей на національному рівні досліджувалися багатьма науковцями, однак інструменти формування лояльності споживачів продукції м'ясопереробних підприємств на місцевому рівні з урахуванням особливостей місцевого ринку та вподобань споживачів розкриті неповною мірою та потребують більш глибокого вивчення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Ми ставили за мету визначення дієвих інструментів формування лояльності споживачів продукції м'ясопереробних підприємств на місцевому рівні. Об'єктом дослідження виступив ринок продукції м'ясопереробки м. Херсона, а предметом – процес залучення та утримання споживачів продукції м'ясопереробних підприємств, які забезпечують їх динамічний розвиток та процвітання на місцевому продовольчому ринку.

Методологічною основою дослідження слугували праці провідних вчених щодо комунікаційної складової маркетинг-міксу, різних аспектів формування лояльності споживачів до суб'єктів господарювання, їх діяльності та продукції. Дослідження ґрунтувались на діалектичному методі пізнання теоретико-методичних основ просування продукції та системному підході. Використано такі методи дослідження, як абстрактно-логічний, статистико-економічний, розрахунково-конструктивний, методи аналітичних угруповань, експертних оцінок та анкетування споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ході теоретичного дослідження встановлено, що поняття «ринку м'яса та м'ясопродуктів» включає функціонування його різних контрагентів (сільськогосподарських, заготівельних, переробних та торговельних організацій), між якими об'єктивно виникають виробничі зв'язки й успішно вирішуються економічні питання [5, с. 528], а м'ясопереробна галузь посідає важливе місце в продовольчому комплексі України, забезпечуючи потреби населення у свіжому м'ясі, субпродуктах, ковбасних виробках, копченостях, м'ясних консервах та делікатесах.

Встановлено, що м'ясопереробна промисловість України, яка є сукупністю підприємств, пов'язаних технологічними зв'язками та економічними відносинами з тваринництвом, торгівлею, підприємствами продовольчого машинобудування тощо, незважаючи на певні складнощі, має високий потенціал розвитку.

Сегмент м'ясної переробки займає досить велику нішу в харчовій промисловості Укра-

їни, поступаючись за обсягами реалізованої продукції лише секторам молочного виробництва та виробництва напоїв. Значне місце в обсязі готових м'ясопродуктів посідає сектор виробництва ковбасних виробів (більше 30%), які поділяються на вироби ковбасні варені, сосиски, сардельки, вироби ковбасні напівкопчені, вироби ковбасні варено-копчені, напівсухі, сиров'ялені, сирокопчені, включаючи «салямі», вироби ковбасні печінкові (ліверні), включаючи пасти й паштети в ковбасній оболонці, вироби ковбасні з конини, студні, зельці, вироби ковбасні копчено-запечені тощо. Українцям смакує весь спектр вітчизняної продукції м'ясопереробки, але перевагу вони віддають вареній ковбасі, сосискам та сарделькам, а серед видів м'яса внаслідок ціни переважають курятина та свинина.

Для вітчизняного ринку м'ясо-ковбасних виробів характерна локальність. Локальні переваги за смаковою гамою, відмінність місцевих традицій сприйняття продукту, ставлення до місцевих виробників та інші особливості різних територіальних каналів збуту є надзвичайно важливими факторами діяльності виробників продукції.

Результати емпіричного дослідження ринку м'яса та м'ясопереробки м. Херсона дають змогу стверджувати, що на ньому діють 23 продуценти м'ясопереробної продукції. Серед них більшість становлять вітчизняні виробники, що є відомими та діють на всій території України. Більшість споживачів цієї продукції знає цих основних виробників та ідентифікує їх за допомогою торгових марок, тобто такий маркетинговий хід повністю виконує своє завдання, що полягає у сприянні зростанню обсягів реалізації продукції, оскільки дає змогу споживачу вирізняти якісну продукцію відомого товаровиробника серед аналогічної продукції конкурентів. Серед основних товарних марок виробників продукції м'ясопереробки, які займають лідируючі позиції за прихильністю споживачів на ринку м. Херсона, можна виділити такі, як «Глобине», «Ювілейний», «Ятрань», «Ковбасний ряд», «М'ясна лавка», «Полтава», «Кременчугм'ясо», «Тульчинм'ясо».

Головною метою цих виробників є забезпечення населення України якісними м'ясними та ковбасними виробами шляхом використання високоефективних технологій у менеджменті, виробництві, розподілі та просуванні продукції. Головним завданням сьогодні є зміцнення національних позицій лідерства по виробництву та реалізації м'ясних та ковбасних виробів. Виконати поставлене завдання можна

лише шляхом розроблення та впровадження в практику комунікацій зі споживачами дієвої програми лояльності.

Аналіз наукової літератури дає змогу визначити елементи процесу формування лояльності споживачів, якими є визначення сегменту ключових споживачів підприємства, управління асортиментом, формування обізнаності споживачів, посилення лояльності шляхом винагородження постійних клієнтів, розроблення механізму реагування на скарги та претензії споживачів, виконання гарантій підприємства, постійна співпраця зі споживачами [6, с. 96–97].

Задля забезпечення максимальної результативності маркетингової діяльності виробників м'ясних та ковбасних виробів по залученню та утриманню споживачів, формування у них лояльного ставлення до своєї продукції доцільно застосовувати концепцію ринкової сегментації, використовувати свої сильні сторони за умов врахування реальних умов, що склались на ринку м. Херсона, адже на такому ринку неможливо задовольнити конкретні потреби й запити кожного споживача. Необхідно мати справу з групами споживачів, які демонструють схожі позиції у сфері споживчих звичок, подібний механізм соціальної поведінки тощо.

Для аналізу можливої перспективної ніші (привабливого сегменту) та розроблення комплексу заходів з просування товару для виробників м'ясної продукції на херсонському ринку вибрані такі продукти й групи споживачів (за демографічною ознакою, тобто віком):

1) варені ковбаси вибирають споживачі віком до 25 років;

2) варено-копчені ковбаси вибирає вікова група від 26 до 30 років;

3) сирокопчені ковбаси вибирає вікова група 41–55 років;

4) шинку вибирають споживачі віком 56 і більше років;

5) м'ясо вибирає вікова група споживачів 31–40 років.

Кожний з вибраних сегментів був оцінений за методикою С. Ілляшенка та М. Баскакової за критеріями місткості, тенденціями зростання або зменшення, прибутковістю роботи в сегменті, доступністю каналів збуту, достатністю ресурсів, ступенем сумісності сегменту з ринками основних конкурентів, шансами на успіх у конкуренції [7, с. 98].

Як показало комплексне оцінювання сегментів ринку, з урахуванням ступеня відповідності оцінним показникам кожного із сегментів та їх вагомих характеристик цільовими на Херсонському ринку м'ясних продуктів є перший та п'ятий сегменти, тобто варені ковбаси та м'ясо, що мають 0,89 та 0,83 бали відповідно (табл. 1).

Це підтверджується також результатами АВС-аналізу, за якого найвища дохідність спостерігається у випуску сирокопчених, варено-копчених ковбас та м'яса. Найбільш споживаними є товари із середнім рівнем цін, а саме 39,2%.

Водночас такі групи продукції, як сирокопчені, варено-копчені ковбаси та шинка, є стратегічно важливими для діяльності м'ясопереробних підприємств, оскільки дають змогу розширити ринкову частку й приносять чималий прибуток. Отже, можемо зробити висновок про необхідність позиціонування кожного з наведених сегментів, віддаючи перевагу найбільш перспективним з них, а саме першому та п'ятому.

Під час вивчення чинників, що впливають на здійснення покупки, виділено основні з них, якими є смакові характеристики (20%), доступна ціна (15%), натуральність (12%), торгова марка та презентабельний вигляд (11%), поширеність продукції (11%), широкий

Таблиця 1

Комплексне оцінювання сегментів м'ясопереробного ринку

Критерій оцінювання	Сегмент ринку				
	1	2	3	4	5
1. Місткість ринку	0,1525	0,0475	0,1800	0,0100	0,1900
2. Тенденції зростання	0,0500	0,0350	0,0375	0,0122	0,0375
3. Прибутковість роботи	0,1800	0,0475	0,1525	0,0950	0,1800
4. Доступність каналів збуту	0,1525	0,1900	0,0475	0,1800	0,1525
5. Достатність ресурсів	0,1400	0,1050	0,0800	0,1400	0,1400
6. Ступінь сумісності	0,1400	0,0100	0,1070	0,1050	0,0800
7. Шанси на успіх	0,0750	0,0250	0,1000	0,0250	0,0500
Сумарна оцінка	0,8900	0,4600	0,7045	0,5672	0,83

асортимент (9%), рекламні акції (7%), мерчандайзинг та реклама на місці продажу (7%), порада продавця (5%), тривалість зберігання (2%), якісне пакування (1%).

Дослідження асортименту продукції відомих в Україні виробників продукції м'ясопереробки, які мають хорошу репутацію перш за все завдяки жорсткому контролю якості, на Херсонському ринку є досить різноманітним (біля 120 найменувань). Це дає змогу практично будь-якому споживачу досліджуваної продукції здійснити вибір з урахуванням будь-якого фактору з наведеного переліку, зокрема власного смаку, поради продавця, натуральності складу продукції та пакування, цінової категорії. Отже, продукція досліджуваних товаровиробників орієнтована на широке коло споживачів, більшість яких хоче бути впевненою у високій якості товарів, водночас є прихильниками стандартних процедур її придбання та зручності здійснення покупки. Саме тому більшість відомих виробників м'ясопродуктів має офіційного дистриб'ютора у Херсонській області, що забезпечує просування їх продукції на місцевому ринку й забезпечує ефективну комунікаційну діяльність.

Продукція реалізується в багатьох конкуруючих торгових точках. Вони дуже відрізняються одна від одної за обсягами продажів та за представленим асортиментом. Однак навіть точки, в яких асортимент представлено далеко не в повному обсязі, мають значний товарообіг завдяки популярності представлених торгових марок.

Важливе місце у формуванні лояльності споживачів посідає неособиста форма комунікації з потенційним покупцем за допомогою платних засобів масової інформації задля формування знання, переваги та переконання в необхідності купівлі товарів, що має чітке джерело фінансування [8, с. 294]. Реклама продукції провідних м'ясопереробних підприємств у м. Херсоні здійснюється паралельно, тобто й від імені виробника, й від імені торговельного посередника, а також включає такі види реклами, як поліграфічна, реклама в газетах і журналах, радіо- та телереклама, зовнішня щитова, реклама в комп'ютерних мережах, реклама в транспорті (внутрішньосалонні рекламні планшети, зовнішня реклама на транспорті, стаціонарна реклама, телевізійна реклама в транспорті), сувенірна реклама (календарі, ручки, блокноти). Організація ефективної співпраці з посередниками вимагає від фірми-виробника визначення щодо того, яку

комунікаційну стратегію впливу на посередника варто вибрати: проштовхування, притягування або комбіновану комунікаційну стратегію.

Оптимальним поєднанням формування обізнаності споживачів, посилення лояльності винагородженням постійних клієнтів, розроблення механізму реагування на скарги та претензії споживачів, виконання гарантій підприємства, постійної співпраці зі споживачами мають опікуватись як маркетингові відділи виробника, так і маркетингові відділи посередника, тобто торговельно-дистриб'юторської мережі, головне завдання якої полягає у залученні та збереженні споживачів, лояльних до позицій виробника.

Дієвими інструментами формування лояльності споживачів продукції м'ясопереробних підприємств у м. Херсоні є якість продукції підприємства, прийнятність цін на неї, широта асортименту, зручність розташування точки продажу та її режиму роботи, наявність під'їзду та парковки, професійне оформлення місця продажу, структурованість представленої на місці продажу інформації, швидке обслуговування, зовнішній вигляд персоналу, можливість отримання професійної консультації, а також «щедрість виробника» у вигляді подарунків покупцям, розіграшу призів, роздавання потенційним покупцям зразків товарів, проведення дегустацій, вручення подарункових сертифікатів, знижки на товари під час проведення виставок-ярмарок.

Висновки з цього дослідження. Дослідження виявило, що, незважаючи на досить впевнені позиції вітчизняних виробників та відомість їх для українців з точки зору споживачів, регіональний ринок продукції м'ясопереробки можна охарактеризувати як висококонкурентний. Задля досягнення конкурентних переваг на ринку м. Херсона підприємствам м'ясопереробної галузі слід активізувати комунікаційну політику, насамперед в розрізі розроблення та впровадження в практику комунікацій зі споживачами продукції м'ясопереробних підприємств програм лояльності та дієвих інструментів формування лояльності на місцевому рівні з урахуванням особливостей та вподобань споживачів.

Під час розроблення комплексу заходів з формування лояльності споживачів м'ясоковбасних виробів слід враховувати локальні переваги за смаковою гамою, відмінності місцевих традицій сприйняття продукту, став-

лення до місцевих виробників та інші особливості різних територіальних каналів збуту.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що основні положення наукового дослідження, викладені авторами, створюють базу для подальшого збагачення теорії та практики управління процесом забезпечення динамічного розвитку, процвітання, підвищення вартості підприємств м'ясопереробного підкомплексу харчової промисловості за рахунок залучення й утримання споживачів їх продукції за допомо-

гою пропонованих інструментів формування лояльності. Висновки й пропозиції можуть бути використані в практичній діяльності виробників м'ясопереробної продукції задля посилення їх конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі є розроблення методики створення системи інструментів формування лояльності споживачів продукції м'ясопереробних підприємств на місцевому рівні з використанням інноваційних технологій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пуцентейло П. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика : монографія. Тернопіль : ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2011. 420 с.
2. Соломчук Л. Дослідження сучасного стану сировинної бази і ринку м'ясної продукції в Україні. *Наукові праці НУХТ*. 2015. Т. 21. № 2. С. 78–85.
3. Берегова Т. Формування внутрішнього економічного механізму функціонування м'ясопереробних підприємств як засіб їх ефективного управління. *Науковий вісник ХДУ*. 2015. Ч. 5. № 15. С. 49–53.
4. Ємцев В. Особливості формування конкурентоспроможності підприємств м'ясної промисловості України. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2011. С. 100–105.
5. Присяжнюк М., Зубець М., Саблук П. та ін. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / за ред. М. Присяжнюка та ін. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. 1008 с.
6. Князык Ю. Складові процесу формування та підтримання лояльності споживачів. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/17265/1/16-95-101> (дата звернення: 04.02.2019).
7. Ілляшенко С., Баскакова М. Маркетингові дослідження. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. С. 96–101.
8. Ромат Е. Реклама. Київ ; Харків : Студцентр, 2000. 294 с.

REFERENCES:

1. Putsenteilo P. (2011). *Konkurentospromozhnist miasnoho skotarstva Ukrainy: teoriia i praktyka : monohrafiia*. [Competitiveness of beef cattle breeding of Ukraine: theory and practice : monograph]. Ternopil : VPTS "Ekonomichna dumka TNEU" (in Ukrainian).
2. Solomchuk L. (2015). *Doslidzhennia suchasnoho stanu syrovynnoi bazy i rynku miasnoi produktsii v Ukraini* [The research on the current state of the raw material base and meat products market in Ukraine]. *Scientific studies of NUFT*, vol. 21, no. 2, pp. 78–85.
3. Berehova T. (2015). *Formuvannia vnutrishnoho ekonomichnoho mekhanizmu funktsionuvannia miasopererobnykh pidpriemstv yak zasib yikh efektyvnoho upravlinnia* [The formation of an internal economic mechanism of the functioning of meat-processing enterprises as the means of their efficient management]. *Scientific bulletin of KHSU*, vol. 5, no. 15, pp. 49–53.
4. Yemtsev V. (2011). *Osoblyvosti formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstv miasnoi promyslovosti Ukrainy* [The peculiarities of building competitiveness of meat industry enterprises of Ukraine]. *Scientific bulletin of Uzhhorod University*, pp. 100–105.
5. Prysiazhniuk M., Zubets M., Sabluk P. (ed.). (2011). *Ahrarnyi sektor ekonomiky Ukrainy (stan i perspektyvy rozvytku)* [Agrarian sector of Ukraine's economy (the state and prospects of development)]. Kyiv : NNTS IAE (in Ukrainian).
6. Kniazyk Yu. (2012). *Skladovi protsesu formuvannia ta pidtrymannia loialnosti spozhyvachiv* [The components of the process of developing and maintaining customer loyalty]. Available at: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/17265/1/16-95-101> (accessed: 04.02.2019).
7. Illiashenko S., Baskakova M. (2006). *Marketynhovi doslidzhennia* [Marketing research]. Kyiv : Tsentr navchalnoi literatury (in Ukrainian).
8. Romat E. (2000). *Reklama* [Advertising]. Kyiv ; Kharkiv : Studtsentr (in Ukrainian).

Стратегічне управління підприємством на засадах концепції сталого розвитку

Пилипенко Світлана Миколаївна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Pilipenko Svitlana

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Стаття присвячена теоретичним аспектам формування моделі стратегічного управління сталим розвитком на рівні підприємства. Визначено економічну сутність та зміст концепції сталого розвитку. Надано характеристику складових сталого розвитку, а саме економічної, соціальної та екологічної. Проаналізовано основні підходи до визначення сутності поняття «сталій розвиток підприємства». Запропоновано систематизований перелік показників та індикаторів оцінювання рівня стійкості розвитку підприємств за відповідними складовими. Визначено ознаки, проблеми, принципи розвитку підприємства, сформульовано загальні рекомендації щодо забезпечення сталого розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. Запропоновано механізм стратегічного управління підприємством на засадах сталого розвитку на основі узгодження та задоволення інтересів зацікавлених сторін, довгострокового ресурсного забезпечення, захисту довкілля.

Ключові слова: сталій розвиток, складові розвитку, принципи розвитку, система показників та індикаторів, стратегія сталого розвитку.

Пилипенко С.Н. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена теоретическим аспектам формирования модели стратегического управления устойчивым развитием на уровне предприятия. Определены экономическая сущность и содержание концепции устойчивого развития. Предоставлена характеристика составляющих устойчивого развития, а именно экономической, социальной и экологической. Проанализированы основные подходы к определению сущности понятия «устойчивое развитие предприятия». Предложен систематизированный перечень показателей и индикаторов оценивания уровня устойчивости развития предприятия по соответствующим составляющим. Определены признаки, проблемы, принципы развития предприятия, сформулированы общие рекомендации по обеспечению устойчивого развития предприятия в долгосрочной перспективе. Предложен механизм стратегического управления предприятием на принципах устойчивого развития на основе согласования и удовлетворения интересов заинтересованных сторон, долгосрочного ресурсного обеспечения, защиты окружающей среды.

Ключевые слова: устойчивое развитие, составляющие развития, принципы развития, система показателей и индикаторов, стратегия устойчивого развития.

Pilipenko Svitlana. THE ENTERPRISE STRATEGIC MANAGEMENT THROUGH THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT CONCEPT

The article aims to describe the theoretical aspects of the enterprise sustainable development strategic management modeling. The economic essence and content of the sustainable development concept as a new model of economic development, social equality, and environmental sustainability are determined. It is offered to achieve the enterprise development sustainability through a comprehensive approach that connected the economic, ecological and social activities. Only the combination of these components gave the enterprise possibility for sustainable development maintaining. The elements of the sustainable development methodology have been characterized. The main approaches to the «enterprise sustainable development» concept determining have been analyzed. The problem of sustainable development principles involving into the industrial enterprise management has been researched. The list of sustainability indicators for enterprise development was offered and divided into relevant components. Usage of given indicators allows estimating the level of sustainable development goals achievement. In the economic sphere, it could be the growth of incomes and increase of volumes of production in conditions of optimum use of resources and provision of human needs. In the ecological sphere, it could be the reduction of environmental pollution, environmental protection, and restoration, the implementation of ecological development principles to the production

function. In the environmental sphere, it could be the improvement of the quality of work and life of the population, the observance of human rights, the emotional and cultural development, and the provision of equal opportunities for achievement of material, ecological and social well-being. These goals realization requires the development of an enterprise sustainable development strategy. The attributes, problems, principles and general recommendations for long-term enterprise sustainable development have been defined. The mechanism of strategic enterprise management based on the sustainable development concept has been proposed. This mechanism provides an opportunity to coordinate and satisfy the interests of the variety of owners and stakeholders. It also helps to satisfy the needs of enterprise functioning. The existence of such a mechanism gains the possibility to protect the environment, to develop the social sphere, to consider the influence of different external and internal factors, etc.

Key words: sustainable development, components and attributes, developmental principles, system of sustainability indicators, sustainable development strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Серед найбільш актуальних проблем сьогодення, що постають перед суб'єктами господарювання, слід назвати забезпечення їх стійкого розвитку в стратегічній перспективі. Необхідність вирішення цієї проблеми пов'язана з прискоренням швидкості та масштабами глобальних економічних змін в умовах зростання зовнішньої та внутрішньої невизначеності функціонування підприємств, неузгодженості в реалізації інтересів різних учасників ринку, що негативно впливає на розвиток як окремих підприємств, так й економіки загалом. Отже, необхідно знаходити шляхи пристосування до цих умов для обґрунтування та забезпечення стратегічної спрямованості стійкого розвитку в системі «підприємство – галузь – регіон – держава» через гармонізацію та поєднання соціальних, економічних та екологічних цілей в єдину соціально-екологічно-економічну систему. Стабільність та збалансованість її складових є ознаками сталого розвитку цієї системи. При цьому актуалізується завдання дослідження шляхів забезпечення сталого розвитку підприємства в довгостроковому періоді як первинної ланки економіки, діяльність якої сприяє забезпеченню матеріального, соціального й духовного прогресу системи більшого масштабу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми стійкого розвитку суб'єктів господарювання є предметом багатьох теоретичних та прикладних досліджень. Важливу роль в науковому доробку питань сталого розвитку відіграли такі науковці, як Р. Акофф, І. Ансофф, П. Друкер, Г. Клейнер, Ф. Котлер, А. Томпсон. Вони розглядали розвиток підприємств як результат формування багаторівневої системи управління, що дає змогу встановлювати взаємозв'язки між видами та напрямками їх діяльності, сферами відповідальності, ресурсами, забезпечувати збалансоване та інтенсивне використання потенціалу, ефективно реалізовувати зовнішні та внутрішні відтворювальні процеси. Зна-

чний науковий внесок у розвиток методології управління сталим розвитком соціальних, економічних, екологічних систем зробили такі вчені, як І. Бланк, О. Василенко, В. Герасимчук, О. Мних. Науковим основам сталого розвитку з різних цільових аспектів присвятили свої праці В. Гросул, С. Деркач, О. Захарченко, С. Козловський, Л. Мельник, С. Міщенко, І. Тарасенко, А. Черних, які надали характеристику сутності стійкого розвитку, що базується на балансі стійкості підприємства та можливостей його розвитку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на всебічне дослідження питань забезпечення стійкого розвитку господарюючих суб'єктів, подальшого опрацювання потребує визначення інструментів впливу на рівень сталого розвитку підприємства та пріоритетних напрямів його діяльності, які сприятимуть переходу на новий якісний рівень розвитку в довгостроковій перспективі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних засад управління підприємством, розроблення рекомендацій щодо забезпечення стратегічного управління підприємством в сучасних нестабільних умовах господарювання на засадах концепції сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічна концепція сталого розвитку була прийнята Всесвітньою конференцією ООН з питань навколишнього середовища і розвитку у 1992 році, і сьогодні вона не втратила своєї актуальності. Її прийняття викликане глибокими перетвореннями в соціально-економічній та екологічній сферах, які пов'язані з необхідністю забезпечення економічного зростання, соціальної справедливості, захисту довкілля, раціонального використання ресурсів з урахуванням специфіки розвитку в інформаційному суспільстві, формування нової свідомості та мислення людини. Сталий розвиток є одним з найважливіших чинників забезпечення кон-

курентоспроможності підприємств в сучасних умовах господарювання та стратегічним напрямом їх розвитку.

На конференції було прийнято визначення сталого розвитку як такого, що задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби. Таке визначення цього поняття є найбільш цитованим, але не єдиним. Триває активне його обговорення в працях науковців, тому що чітке визначення сутності цієї концепції впливає на її практичну реалізацію. Головною ідеєю концепції сталого розвитку є те, що якість життя людини й стан суспільства перебувають під впливом сукупності економічних, соціальних та екологічних факторів, взаємозв'язок яких необхідно враховувати під час розроблення моделей стійкого розвитку на різних рівнях управління.

Питання забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання є напрямом економічної науки, який проходить етап становлення, що пояснює існування безлічі трактувань його сутності та змісту. Низка авторів, зокрема Б. Андрушків, Л. Мельник, О. Погайдак, сталий розвиток розглядають як процес постійних змін, за якого використання ресурсів, впровадження інновацій, науково-технічний розвиток, розвиток персоналу та інституційні зміни спрямовані на підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності, задоволення потреб, досягнення стратегічних цілей у гармонії з довкіллям [1, с. 9]. Поняття «сталий розвиток» у науковій літературі відбивається в таких ознаках, як «стійкий», «стабільний», «рівноважний», «збалансований», «підтримуючий», «компенсуючий», що відповідає англійському терміну "sustainable development". При цьому С. Козловський вважає, що поняття «стійкість» необхідно ототожнювати з поняттям «стабільність» [2], але наголошує на тому, що стійкість – це здатність до рівноважного функціонування, а стабільність – це здатність до незмінності. К. Іванчук [3, с. 86] додає, що стійкість – це спроможність повертатись до рівноважного стану в результаті виникнення відхилень через дестабілізуючий вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. О. Осауленко та О. Захарченко визначають сталий розвиток як «процес збалансованого економічного і соціального розвитку за умов дотримання екологічних критеріїв, відтворення природного середовища з врахуванням вимог нинішнього і майбутніх поколінь» [4, с. 8; 5, с. 69]. Слід звернути увагу на характеристику складових сталого розвитку, представлену в наукових розробках. Так,

науковці під економічною складовою розуміють оптимальне використання обмежених природних ресурсів із застосуванням екологічних технологій задля нарощування обсягів виробництва екологічно прийнятної продукції та послуг, мінімізації, переробки та знищення відходів; соціальна складова сталого розвитку спрямована на людину, справедливий розподіл благ, поліпшення умов життя та його якості, збереження стабільності соціальних та культурних систем; екологічна складова сприяє забезпеченню цілісності біологічних та фізичних природних систем, визначається технічним та технологічним станом суб'єкта господарювання, що впливає на рівень забрудненості навколишнього середовища, збереження здатності до самовідновлення та адаптації до змін. Аналіз опрацьованих джерел дає змогу стверджувати, що в сукупності складових сталого розвитку визначальне місце посідає економічна складова, яка створює умови для ефективного функціонування інших підсистем. Для реалізації сталого розвитку з економічної, соціальної та екологічної точок зору необхідно розробляти спеціальні механізми їх збалансованої взаємодії, які є послідовністю певних дій із забезпечення умов стійкого розвитку. Так, Л. Мельник наголошує на тому, що будь-яка соціально-економічна система для забезпечення свого розвитку в довгостроковому періоді потребує виконання таких умов, як організація системи в просторі, організація в часі, забезпечення рівноваги всієї системи та її окремих елементів, спрямованість розвитку, наявність рушійної сили [6, с. 462]. Відповідно до цих умов концепція стійкого розвитку, як вважають вчені, повинна будуватись на таких принципах [6, с. 462; 7, с. 83–84]:

1) принцип збалансованості (забезпечення пропорційного розвитку економічної, соціальної та екологічної сфер);

2) принцип цілеспрямованості (надання системі імпульсів до саморозвитку через наявність розвинутого науково-технічного та виробничого потенціалів, що забезпечують гармонізацію з оточуючим середовищем та припускають екологічну спрямованість соціально-економічного розвитку);

3) принцип забезпечення стійкості (урівноваженість природної, виробничої та соціально-економічної сфер);

4) принцип адаптивності (спроможність пристосовуватись до змін, які відбуваються в зовнішньому середовищі та впливають на подальший розвиток в довгостроковій перспективі);

5) принцип динамічності (зміни в будь-якому параметрі діяльності приводять до змін в інших, що відображається в системі показників і дає можливість визначити стан системи в будь який момент);

6) принцип цілісності (забезпечення пропорційності та збалансованості розвитку всіх сфер та елементів, а саме операційної, фінансової, інвестиційної сфер);

7) принцип екологічної мотивації (обумовлює корегування мотиваційних інструментів для досягнення цілей екологізації економіки).

Реалізація цих принципів дає змогу досягти ефективної взаємодії, збалансованості та гармонізації складових системи сталого розвитку для досягнення прогресу. Так, поєднання економічної та соціальної складових сприяє досягненню справедливості в розподілі доходів та вигід серед зацікавлених осіб. Прямий вплив на соціальну та екологічну підсистему має економічна підсистема, яка сприяє досягненню збалансованості в їх розвитку. Соціальна підсистема опосередковано впливає на екологічну підсистему через виховання екологічної свідомості та активізацію розроблення й вжиття природозахисних заходів. Екологічна підсистема здійснює прямий вплив на економічну підсистему, тому що впровадження ресурсозберігаючих технологій приводить до скорочення витрат, а дотримання екологічних стандартів, застосування безпечних технологій підвищують лояльність усіх зацікавлених осіб до цього суб'єкта господарювання. В результаті такої взаємодії складових системи сталого розвитку первинної ланки, тобто підприємства, формується сталий розвиток систем вищого рівня, внаслідок чого:

– підприємство задовольняє свої потреби через отримання прибутку, покращення іміджу як виробника екологічно безпечної продукції, оптимізації енергоспоживання, зниження обсягів відходів виробництва, персонал одержує справедливу винагороду за компетентність та професіоналізм, формується соціальна відповідальність та стратегічні переваги над конкурентами [8, с. 47];

– на рівні регіонів вирішується проблема зайнятості населення, зменшується рівень забруднення відходами оточуючого середовища;

– на національному рівні покращується рівень екологічної та технологічної безпеки.

Таким чином, критичний аналіз визначень «сталий розвиток підприємства» [1, с. 9; 3; 4; 5] дав змогу надати таке тлумачення цього терміна: сталий розвиток підприємства – це

процес постійних якісних змін, спрямованих на підвищення ефективності та результативності його діяльності, шляхом формування й реалізації стратегії розвитку, досягнення стратегічних цілей на засадах гармонізації та збалансування його підсистем, а також збереження довкілля. При цьому необхідно враховувати як кількісні, структурні та якісні зміни, так і обмеження, що накладаються зовнішнім середовищем та потенціалом підприємством. Головною ідеєю сталого розвитку стає пошук оптимального співвідношення соціально-економічного розвитку й такого використання ресурсів, яке підтримувало б екологічну безпеку, не створювало загрозу для ресурсних можливостей наступних поколінь, гарантувало необхідну якість життя й добробуту населення. В таких умовах виникає потреба розроблення та подальшої реалізації стратегії сталого розвитку задля забезпечення фінансової стійкості підприємства та задоволення його потреб, функціонування й розвитку, задоволення інтересів всіх стейкхолдерів, задоволення потреб робітників в гідних умовах життя й праці, формування іміджу підприємства як екологічно та соціально відповідального суб'єкта господарювання, діяльність якого сприяє розвитку суспільства та мінімізації негативного впливу на довкілля. В результаті з'являється можливість забезпечення комплексної та системної взаємодії внутрішнього середовища та зовнішнього оточення підприємства на засадах сталого розвитку. Актуальною стає проблема розроблення такого механізму стратегічного управління підприємством, який би враховував пріоритети сталого розвитку та забезпечував підприємство дієвим інструментарієм оцінювання рівня досягнення поставлених цілей. Для вирішення цієї проблеми можна запропонувати такий порядок формування стратегії управління підприємством на засадах сталості.

1) Аналіз факторів внутрішнього середовища та зовнішнього оточення. На цьому етапі відбувається оцінювання дієздатності підприємства в контексті сталого розвитку. Забезпечення стійкого розвитку функціонування підприємств потребує постійної діагностики його діяльності для визначення рівня сталого розвитку та формування відповідної стратегії. Необхідно проводити оцінювання всіх складових сталого розвитку підприємства, ідентифікувати наявні проблеми розвитку. Для цього розробляється система оцінювання сталого розвитку, яка повинна відображати зв'язок

між економічною, соціальною та екологічною складовими. Оцінювання відбувається за допомогою системи показників та індикаторів, тобто засобів, що дають змогу визначити поточний стан та тенденцію розвитку кожної складової системи сталого розвитку, визначити критичні значення для встановлення рівня стійкості системи, розглядати показники в динаміці протягом тривалого періоду часу задля оцінювання реальної стійкості, аналізувати стан внутрішнього середовища та зовнішнього оточення, що впливає на результати діяльності, за отриманими результатами вибрати вектор розвитку. Низка авторів пропонує використовувати для цього як кількісні, так і якісні показники й індикатори [1, с. 12], що дає змогу ідентифікувати фактори впливу на рівень сталого розвитку підприємства. Так, до кількісних індикаторів оцінювання економічної складової належать сума прибутку, сума сплачених доходів, сума залучених інвестицій, сума фінансової допомоги тощо, до якісних індикаторів можна віднести методи управління ризиками, можливість зміни графіків роботи, ефективність використання пільг, субсидій, нагород, фінансової допомоги тощо. Соціальна складова буде характеризуватись такими кількісними індикаторами, як кількість працюючих робітників, середньомісячна заробітна плата, кількість конфліктних ситуацій, виробничий травматизм, співвідношення середньої та мінімальної заробітної плати, рівень плинності кадрів, а серед якісних показників можна виділити рівень матеріального та нематеріального стимулювання, рівень системи підвищення кваліфікації, рівень дотримання етичних стандартів. Екологічна складова характеризується такими індикаторами, як кількість відходів, кількість викидів парникових газів, сума сплати екологічного податку, кількість позивів на забруднення оточуючого середовища, частка вторинного використання матеріалів, частка інвестицій на вжиття заходів із запобігання забрудненню середовища, а серед якісних показників слід назвати наявність розвинутої системи екологічного управління, екологічне маркування продукції. Для отримання комплексної оцінки та прогнозування рівня й стану розвитку підприємства слід використовувати збалансовану систему показників [9, с. 212], на основі якої можна охарактеризувати еколого-економічну ефективність виробництва й споживання, якість соціального розвитку, якість навколишнього середовища, якість життя.

2) Постановка мети та цілей стратегії. Проведене оцінювання складових сталого розвитку підприємства та їх ідентифікація дають змогу визначити проблеми, які має підприємство, встановити пріоритетність їх вирішення та побудувати систему відповідних цілей. Головною метою має стати впровадження соціально відповідального типу поведінки у зовнішньому середовищі для безперервного розвитку через забезпечення стану внутрішньої рівноваги та збалансованої взаємодії із зовнішнім середовищем. При цьому цілі в економічній складовій повинні бути спрямовані на отримання підприємством економічної дієздатності щодо сталого розвитку; соціальна спрямованість цілей передбачає забезпечення можливостей учасників соціально-економічних відносин адаптуватись до нестабільних факторів соціального характеру та ринкової нестабільності; екологічні цілі передбачають забезпечення ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем.

3) Формування стратегії на засадах сталого розвитку підприємства, визначення шляхів її реалізації. На цьому етапі визначаються кращі варіанти досягнення кінцевої мети. Сформульовані такі рекомендації щодо реалізації стратегії:

- обов'язково враховувати інтереси всіх зацікавлених осіб, перш за все інтереси власників підприємства; визначати корпоративні стандарти, оцінні критерії щодо концепції сталого розвитку;
- визначати потреби підприємства в довгостроковому періоді із забезпечення його стійкого зростання та збалансованості економічної, соціальної та екологічної підсистем;
- визначати потреби суспільства щодо захисту довкілля та мінімізацію негативного впливу на навколишнє середовище;
- інвестувати кошти в модернізацію виробництва, застосування ресурсозберігаючих технологій, здійснення інноваційної діяльності, збереження ресурсів;
- створювати сприятливі умови для праці та розвитку працівників.

4) Розроблення та впровадження системи моніторингу й контролю показників реалізації стратегії сталого розвитку, яка передбачає аналіз факторів стійкості на основі системи показників та індикаторів, визначення класу стійкості для обґрунтування цілей та завдань подальшого розвитку, корегування функцій, цілей, принципів та методів стратегічного управління на засадах сталого розвитку.

Наявність такої системи безперервного контролю дає змогу підприємству ефективно функціонувати, розвиватися в довгостроковому періоді та своєчасно попереджати небезпеку.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дає змогу визначити сталий розвиток підприємства як процес якісних змін, що відбувається в поточному та довгостроковому періодах, задля забезпечення зростання та збалансованого й гармонійного розвитку економічної, соціальної та екологічної підсистем підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища, а також забезпеченням захисту довкілля, який є стратегічним пріоритетом, що забезпечує ринкову вартість підприємства та суспільну цінність. Стратегічне управління на засадах сталого розвитку – це концепція функціонування та розвитку

підприємств в умовах конкурентної боротьби, спрямована на забезпечення сталого економічного зростання, конкурентоспроможності, екологічної безпеки та зменшення соціальної нерівності. Ідентифікація проблем сталого розвитку підприємства, визначення пріоритетності їх вирішення, визначення ієрархії цілей щодо забезпечення сталого розвитку відбувається за результатами оцінок його складових за допомогою системи показників та індикаторів на основі порівняння отриманих оцінок з їх пороговими значеннями. Для досягнення цілей сталого розвитку відповідно до прийнятої стратегії необхідно організувати та активізувати залучення інвестицій шляхом покращення інвестиційної привабливості. Перспективами подальших досліджень з визначеної проблеми є розроблення механізму забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрушків Б., Мельник Л., Погайдак О. Інноваційні засоби формування концепції оцінювання сталого розвитку у системі «підприємство – галузь – регіон – держава» (європейський аспект). *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Т. 1. № 2. С. 6–17.
2. Козловський С. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 ; Вінницький національний аграрний університет. Вінниця. 2011. 32 с.
3. Іванчук К. Стійкий економічний розвиток підприємства: теоретичне обґрунтування. *Економіка розвитку*. 2014. № 3 (71). С. 85–88.
4. Осауленко О. Сталий соціально-економічний розвиток – модулювання та управління. Київ : Наука, 2009. 326 с.
5. Захарченко О. Наукові основи сталого розвитку. *Наукові праці національного університету харчових технологій*. 2015. № 4. С. 68–75.
6. Мельник Л. Методологія розвитку : монографія. Суми : Университетская книга, 2005. 604 с.
7. Васюткіна Н. Управління сталим розвитком підприємств: теоретико-методологічний аспект : монографія. Київ : Ліра-К, 2014. 334 с.
8. Кухарук А., Змітрович Д. Формування конкурентних переваг підприємства з урахуванням положень концепції сталого розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 15. Ч. 2. С. 46–48.
9. Пакулін С. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. *Електронний науковий журнал*. 2016. № 8. С. 200–217.

REFERENCES:

1. Andrushkiv B., Melnyk L., Poghajdak O. (2016) Innovacijni zasoby formuvannja koncepciji ocinjuvannja stalogo rozvytku u systemi "pidpryjemstvo – ghaluzj – rehion – derzhava" (yevropejskyj aspekt) [Innovative means of forming a concept for the assessment of sustainable development in the system "enterprise – industry – region – state" (European aspect)]. *Ukrajinsjkyj zhurnal prykladnoji ekonomiky*. Vol. 1. No 2. Pp. 6–17 (in Ukrainian).
2. Kozlovskij S. (2011) *Upravlinnja suchasnymy ekonomichnymy systemamy, jikh rozvytkom ta stijkistju* [Management of modern economic systems, their development and stability] (PhD Thesis), Vinnycja : Vinnytsia National Agrarian University.
3. Ivanchuk K. (2014) *Stijkyj ekonomichnyj rozvytok pidpryjemstva: teoretychne obgruntuвання* [Sustainable economic development of the enterprise: theoretical substantiation]. *Ekonomika rozvytku*. No 3 (71). Pp. 85–88. (in Ukrainian).
4. Osaulenko O. (2009) *Stalyj socialjno-ekonomichnyj rozvytok – moduljuvannja ta upravlinnja* [Sustainable socio-economic development – modulation and management]. Kiev : Nauka (in Ukrainian).

5. Zakharchenko O. (2015) Naukovi osnovy stalogho rozvytku [Scientific foundations of sustainable development]. *Naukovi praci nacionaljnogho universytetu Kharchovykh tekhnologhij*. No. 4. Pp. 68–75. (in Ukrainian).
6. Mel'nik L. (2005) *Metodologiya razvitiya* [Development Methodology] Sumi : Universitets'ka kniga (in Russian).
7. Vasjutkina N. (2014) *Upravlinnja stalym rozvytkom pidpryjemstv: teoretyko – metodologichnyj aspekt* [Management of steady development of enterprises: theoretical and methodological aspect]. Kyjiv : Lira-K (in Ukrainian).
8. Kukharuk A., Zmitrovych D. (2015) Formuvannja konkurentnykh perevagh pidpryjemstva z urakhuvannjam polozhenj koncepciji stalogho rozvytku [Formation of competitive advantages of the enterprise taking into account the provisions of the concept of sustainable development]. *Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu*. Vol. 15. No. 2. Pp. 46–48 (in Ukrainian).
9. Pakulin S. (2016) Upravlinnja stalym rozvytkom suchasnogho pidpryjemstva [Management of the steady development of a modern enterprise]. *Elektronnyj naukovyj zhurnal*. No. 8. Pp. 200–217 (in Ukrainian).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-48>

УДК 005.915:[005.334.4+005.591.6]

Сутність та значення санації підприємства в сучасних умовах господарювання

Пігуль Наталія Георгіївна

кандидат економічних наук, доцент,
Сумський державний університет

Семенець Вікторія Петрівна

магістр
Сумського державного університету

Pihul Nataliya, Semenets Viktoriia
Sumy State University

В складній економічній ситуації, що склалася в Україні за сучасних умов, окремим питанням удосконалення та виходу з економічно нестабільного положення суб'єктів господарювання є вжиття санаційних заходів. Недосконалість вітчизняного законодавства, дефіцит кваліфікованих кадрів, відсутність належного фінансування санаційного процесу, несвоєчасне виявлення проблем та можливості ймовірного банкрутства часто приводять до того, що значна частина фінансово стійких та потенційно платоспроможних підприємств банкрутує. Фінансова санація підприємства спрямована на вихід суб'єкта господарювання з кризової ситуації та відновлення його платоспроможності й фінансової стійкості. У статті представлено характеристику процедури санації боржника, типи санаційних заходів та загальні принципи їх вжиття. Окреслено цілі, шляхи та функції санаційного процесу, що здійснюються на підприємстві. Охарактеризовано проблему неплатоспроможності суб'єктів господарювання. Проаналізовано динаміку банкрутства підприємств України та основні фактори настання фінансової кризи. Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані в діяльності підприємства в процесі вжиття антикризових заходів.

Ключові слова: санація підприємства, кризові явища, фінансова криза, банкрутство, суб'єкт господарювання.

Пігуль Н.Г., Семенець В.П. СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ САНАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В сложной экономической ситуации, которая сложилась в Украине в современных условиях, отдельным вопросам совершенствования и выхода из экономически нестабильного положения субъектов хозяйствования является принятие санационных мер. Несовершенство отечественного законодательства, дефицит квалифицированных кадров, отсутствие надлежащего финансирования санационного процесса, несвоевременное выявление проблем и возможности вероятного банкротства часто приводят к тому, что значительная часть финансово устойчивых и потенциально платежеспособных предприятий обанкрочивается. Финансовая санация направлена на выход субъекта хозяйствования из кризисной ситуации и восстановление его платежеспособности и финансовой устойчивости. В статье представлены характеристика процедуры санации должника, типы санационных мер и общие принципы их принятия. Очерчены цели, пути и функции санационного процесса, которые осуществляются на предприятии. Охарактеризована проблема неплатежеспособности субъектов хозяйствования. Проанализированы динамика банкротства предприятий Украины и основные факторы наступления финансового кризиса. Практическое значение полученных результатов заключается в том, что они могут быть использованы в деятельности предприятия в процессе принятия антикризисных мер.

Ключевые слова: санация предприятия, кризисные явления, финансовый кризис, банкротство, субъект хозяйствования.

Pihul Nataliya, Semenets Viktoriia. THE ESSENCE AND VALUE BY THE READJUSTMENT OF THE ENTERPRISE IN THE MODERN CONDITIONS OF BUSINESS

The financial and economic crisis in the country has led to an impressive increase in the number of insolvent enterprises. Powerful blow occurred both on the level of efficiency of the operation of the enterprise and on its ability to pay off its debts as a consequence of a change in the market environment, instability and certain chaos of their occurrence, adopted by inadequate or ineffective management decisions. Therefore, the main goal is to study the essence and importance of the readjustment of the enterprise in the current conditions of management and prevent the development of crisis phenomena within the business entities. The importance of the outlined perspective indicates the relevance of this topic. The theoretical basis of the research is the method of cognition, through which the study

of the essence and meaning of the concept of readjustment and the separation of the main features. The essence and significance of financial readjustment of the enterprise are considered in the article. The characteristics of the debtor's rehabilitation procedure, types of remedial measures and general principles of their conduct are presented. The goals, ways, and functions of the readjustment process carried out at the enterprise are outlined. The problem of the insolvency of economic entities is characterized. The dynamics of the bankruptcy of Ukrainian enterprises and the main factors behind the onset of the financial crisis have been analyzed. All these theoretical data can be applied and used in the company's activities in the process of anti-crisis measures. The financial rehabilitation of the company is aimed at the withdrawal of a business entity from a crisis situation and restoring its solvency and financial sustainability. The imperfection of domestic legislation, the shortage of qualified personnel, the lack of adequate funding for the remediation process, the timely identification of problems and the probability of a possible bankruptcy often leads to the fact that a significant part of financially stable, potentially solvent enterprises are bankrupt. It is worth noting that the anti-crisis management considers readjustment as one of the important measures to prevent the bankruptcy of enterprises. Therefore, conducting effective measures of the remediation process is a prerequisite for the further functioning and improvement of the work of business entities.

Key words: readjustment of the enterprise, crisis phenomena, financial crisis, bankruptcy, business entity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У багатьох розвинених країнах санація підприємства є невід'ємною частиною управління кризовими явищами, що можуть відбуватись на підприємстві. Вона спрямована на вихід суб'єкта господарювання з кризової ситуації та відновлення його платоспроможності й фінансової стійкості. Недосконалість вітчизняного законодавства, дефіцит кваліфікованих кадрів, відсутність належного фінансування санаційного процесу, невчасне виявлення проблем та можливості ймовірного банкрутства часто приводять до того, що значна частина фінансово стійких та потенційно платоспроможних підприємств банкрутує. Отже, виникає питання поглиблення дослідження сутності значення санації підприємства у сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями сутності управління фінансовою санацією підприємства, вибору ефективних методів відновлення платоспроможності, створення дієвих механізмів управління проблемами оздоровлення суб'єктів господарювання займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як О.О. Терещенко, О.М. Поддєрьогін, А.В. Череп, О.І. Бандар, Т.М. Білоконь, А.В. Кодрашихін, І.І. Тітов, І.Н. Карпунь, В.О. Федорова.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності та значення фінансової санації суб'єктів господарювання в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні роки в Україні спостерігається тенденція до зростання кількості фінансово нестійких підприємств. В умовах сучасної фінансової нестабільності банкрутство підприємств є головною проблемою дер-

жави. Велика кількість юридичних осіб, які не вміють не тільки конкурувати на ринку, але й вчасно розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями, приводить до негативних наслідків не тільки фінансової кризи на підприємстві, але й кризи в країні. Важливим є те, що серед підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний відсоток складають ті, що тимчасово потрапили в скрутне становище.

Проведення ефективної антикризової політики багато в чому залежить від своєчасно та правильно проведеного оцінювання фінансового стану та визначення ймовірності можливого банкрутства підприємства. Правильне оцінювання неможливо провести без необхідної і достовірної інформації, яка відображається в бухгалтерській (фінансовій) звітності підприємства. За результатами проведеного оцінювання визначають напрями вдосконалення стану організації, проте в кожному випадку вони характерні для певної організації.

Динаміка кількості справ про відновлення неплатоспроможності боржників або визнання банкрутами наведена на рис. 1.

Дані рис. 1 свідчать про те, що за 2013–2017 рр. кількість відкритих справ про банкрутство підприємств України значно зменшилась, але все ж таки проблема існує, тому вже сьогодні потрібно впроваджувати процес санації для тих підприємств, які мають резерви щодо покращення фінансового стану, щоби в подальшому національна економіка розвивалась, зростав рівень ВВП, збільшувалась кількість наявних робочих місць для населення.

Так, за умови проведення виваженої процедури санації (оздоровлення) або реструктуризації підприємства зможуть розраховуватися з боргами та продовжити діяльність [2].

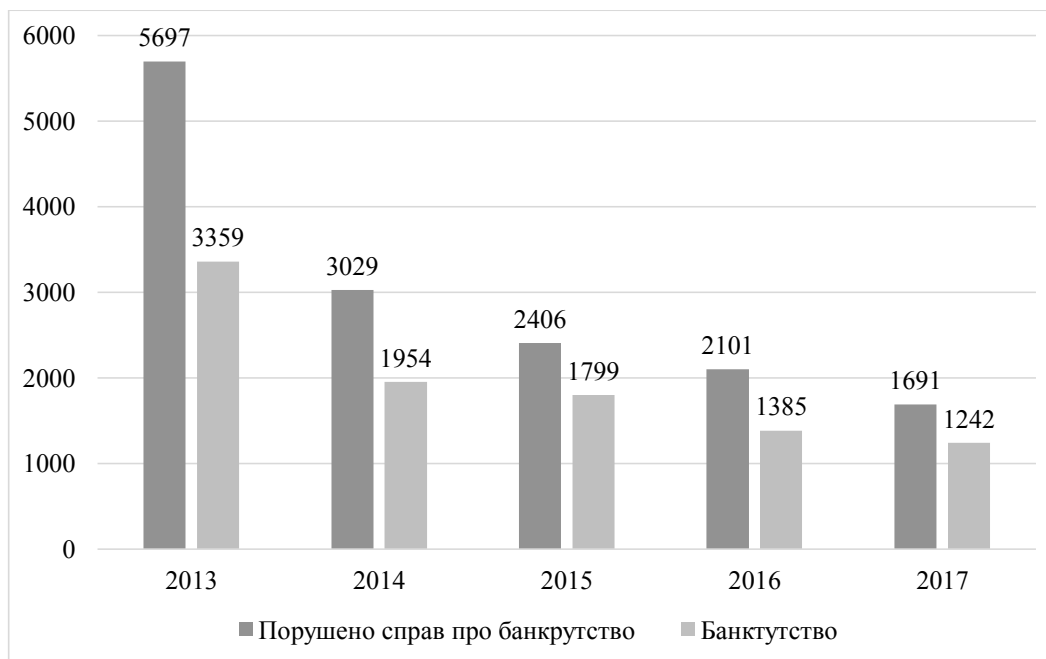


Рис. 1. Динаміка кількості справ про відновлення неплатоспроможності боржників або визнання їх банкрутами за 2013–2017 рр. [8]

Загалом питанням дослідження сутності поняття «санация» присвячено досить велику кількість наукових робіт.

У своїй роботі І.О. Бланк із санацією порівнює систему заходів щодо фінансового оздоровлення підприємства, вжиття яких відбувається за допомогою сторонніх юридичних чи фізичних осіб і які спрямовані на попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом та його ліквідації [1].

М.Л. Макальська визначає, що санація – це система фінансових та кредитних заходів, вжиття яких спрямоване на покращення фінансового стану підприємства задля запобігання його банкрутства або підвищення конкурентоспроможності [6].

Фахівець у галузі антикризового управління В.О. Василенко характеризує санацію як реорганізаційну процедуру передачі власності підприємства-боржника чи особи організаціям, що надають фінансову допомогу для його оздоровлення [3].

На нашу думку, найґрунтовніше визначення санації дає О.М. Поддєрьогін, спираючись на тлумачення зарубіжних економістів, з яким погоджуються багато досвідчених науковців та молодих дослідників: «санація – це комплекс послідовних, взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного та соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і віднов-

лення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді» [2].

О.О. Терещенко трактує санацію як «систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових, соціальних заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності, ліквідності та прибутковості підприємства-боржника» [10].

Заслуговує на увагу визначення, запропоноване І.І. Тітовим: «санація – це оздоровлення неспроможного боржника, надання йому з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб (у тому числі, зарубіжних) фінансової допомоги, спрямованої на підтримку боржника і запобігання його банкрутству» [11].

Отже, санація підприємств є складним процесом, для реалізації якого потрібні ґрунтовні дослідження діяльності господарюючих суб'єктів та розроблення ефективних механізмів оздоровлення їх фінансово-господарського стану. Подібні дослідження можуть дати змогу зробити обґрунтовані висновки щодо напрямів та перспектив видужання підприємств та їх подальшого розвитку [2].

До основних критеріїв ефективності проведення санації підприємств слід віднести такі, як ліквідність та платоспроможність, прибутковість, конкурентоспроможність, просування й зміцнення позицій на ринку, відновлення бізнес-репутації боржника після кризових явищ.

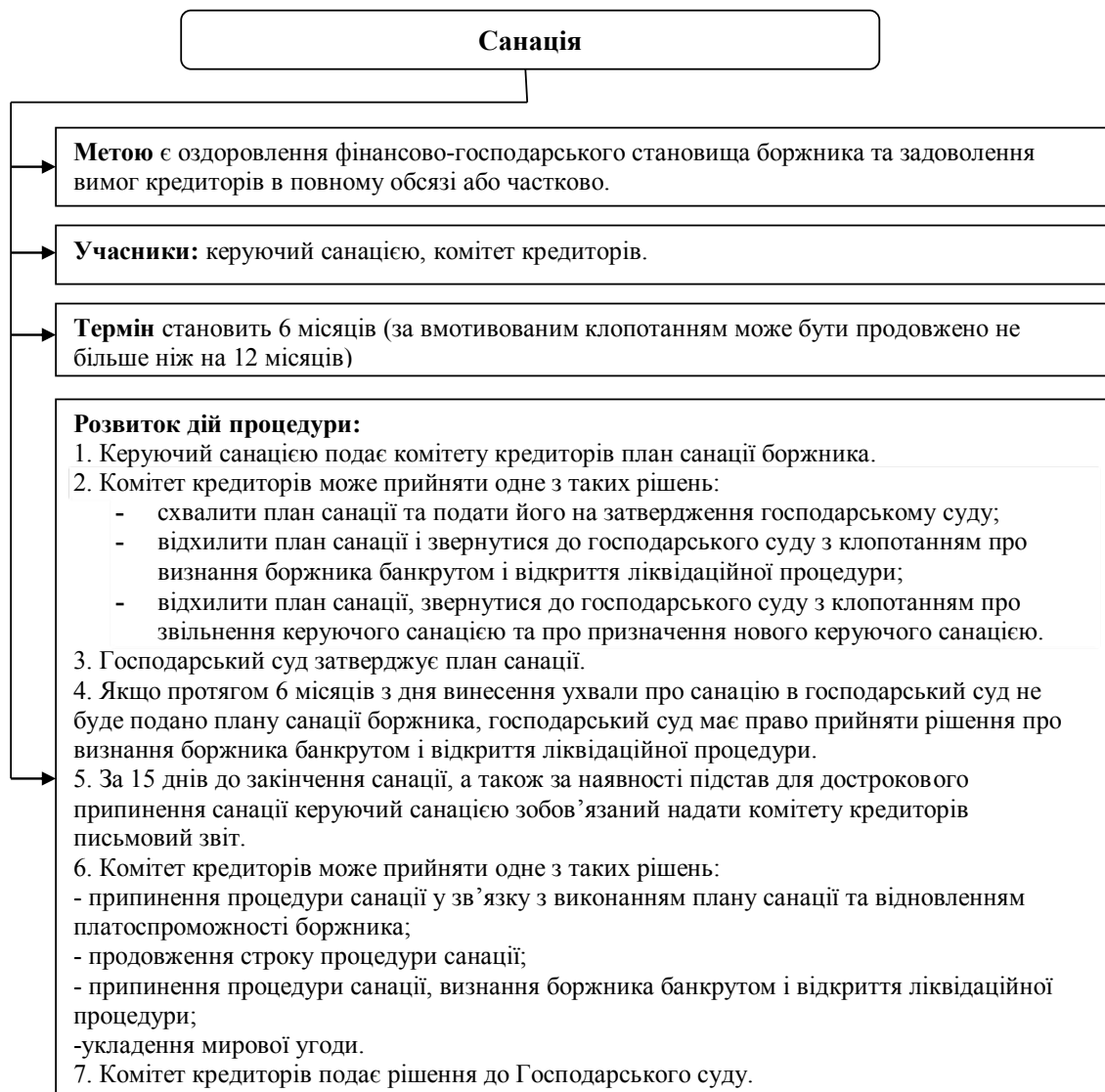


Рис. 2. Характеристика процедури санації боржника

Детальна характеристика процедури санації наведена на рис. 2.

Залежно від глибини кризового стану підприємства та умов надання йому зовнішньої допомоги розрізняють два основних види санації:

- без зміни статусу юридичної особи підприємства (зазвичай така санація здійснюється тоді, коли кризовий стан є тимчасовим);
- зі зміною статусу юридичної особи підприємства (така форма санації має назву реорганізації підприємства, здійснюється за досить серйозного кризового стану підприємства) [12].

Існує декілька типів санаційних заходів, яких доцільно вживати на підприємствах задля правильного й ефективного вибору стратегії та напряду покращення життєдіяльності:

- фінансово-економічний (мобілізація та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємства);
- організаційно-правовий (вдосконалення організаційної структури підприємства, збереження організаційно-правових форм бізнесу);
- виробничо-технічний (модернізація та оновлення виробничих фондів, поліпшення якості та вдосконалення асортименту продукції);
- соціальний (створення та фінансування системи пошуку або перепідготовки кадрів) [4; 5].

За економічною сутністю види санації можна класифікувати за такими ознаками:

- залучення додаткових фінансових ресурсів;
- джерело фінансування санації;

- взаємозалежність з процедурою банкрутства;
- масштаб і методи санації;
- повнота й виконання обов'язків по закінченні санації;
- наявність підтримки з боку державних органів влади.

Огляд вітчизняної та зарубіжної наукової літератури свідчить про те, що сьогодні сформовані основні принципи санації, наведені на рис. 3.

Підставами проведення санаційного процесу є наявність реальної загрози банкрутства та бажання самих власників щодо вжиття стабілізаційних заходів. Найважливішими для санації є цілі, які переслідує підприємство під час вжиття санаційних заходів:

- запобігання банкрутству;
- підвищення конкурентоспроможності;
- підвищення рівня платоспроможності;

- зниження затрат на виробництво продукції;
- поліпшення структури капіталу [10].

Варто сказати, що сутність будь-яких економічних категорій завжди розкривається у їх функціях (рис. 4). На нашу думку, виділення функцій санації є необхідною умовою, оскільки це дасть можливість вибрати правильний шлях щодо управління на підприємстві.

Під функціями санації розуміємо зміст діяльності, напрям реалізації плану оздоровлення в організації задля змін відповідних соціально-економічних характеристик суб'єкта господарювання на більш ефективні [7, с. 87].

Основними джерелами фінансування санації можуть бути власні ресурси або кошти, надані власниками та іншими особами, а також залучені грошові ресурси на умовах позики чи власності, на поворотній та безповоротній основі. Органи державної



Рис. 3. Загальні принципи санації підприємства [9]

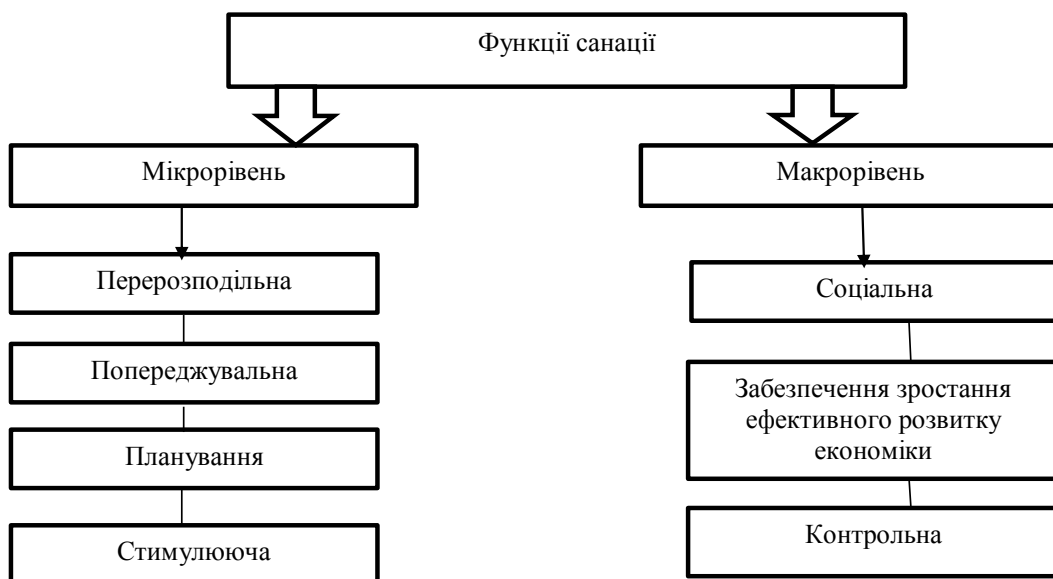


Рис. 4. Функції санації підприємства [7]

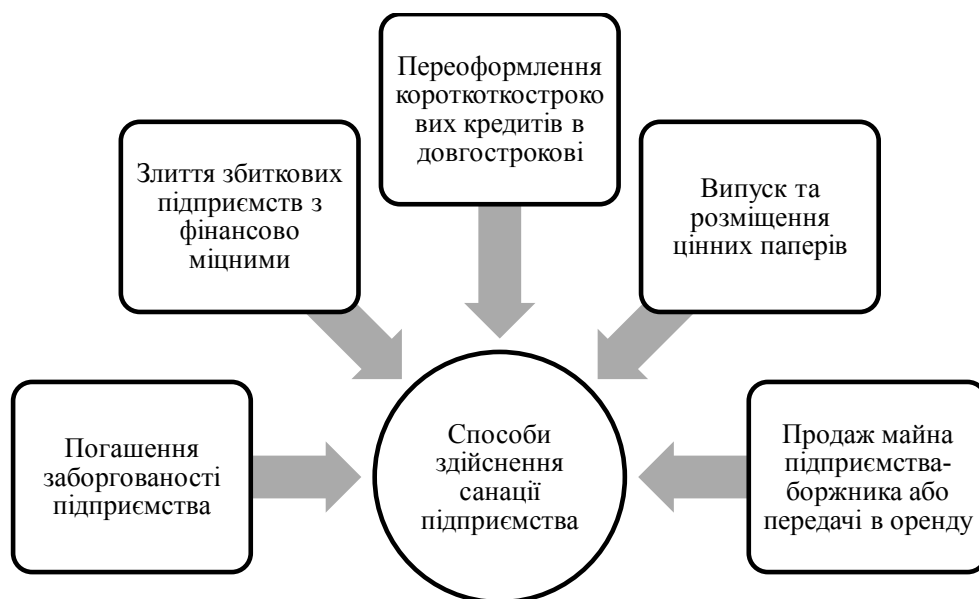


Рис. 5. Характеристика шляхів здійснення санаційного процесу на підприємстві

влади також повинні брати безпосередню участь та надавати підтримку підприємствам, які опинились у скрутному становищі, адже їх зацікавленість матиме позитивний вплив на розвиток окремих галузей та національної економіки загалом. Основні напрями здійснення санації підприємства представлені на рис. 5.

Незважаючи на те, що впровадження санації приводить до покращення становища, в Україні вона не користується великою популярністю. Факторами, що здебільшого стримують процеси фінансової санації на вітчизняних підприємствах, як показує практика, є недосконале правове регулювання, відсутність належної поінформованості та забезпечення проведення процесу санації, нестача грошових ресурсів фінансування санації,

дефіцит кваліфікованого персоналу. В Україні серед законодавчої процедури банкрутства переважає механізм, орієнтований на ліквідацію, а не на відновлення платоспроможності господарюючих суб'єктів.

Висновки з цього дослідження. Отже, в складній економічній ситуації, що склалася в Україні за сучасних умов, окремим питанням удосконалення та виходу з економічно нестабільного положення суб'єктів господарювання є вжиття санаційних заходів. Варто зауважити, що антикризове управління розглядає санацію як один з важливих засобів запобігання банкрутству підприємств, тому вжиття ефективних заходів санаційного процесу є необхідною умовою виходу з кризового стану та подальшого функціонування суб'єктів підприємницької діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент. Київ : Ніка-Центр ; Ельга, 2002. 528 с.
2. Бухтіарова А.Г., Семенець В.П. Теоретичні підходи до трактування сутності поняття санації підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України* : тези доповідей II Всеукраїнської науково-практичної конференції (Суми, 23 листопада 2017 р.). Суми, 2017. С. 68–72.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : ЦУЛ, 2003. 503 с.
4. Ларіонова К.Л., Донченко Т.В. Роль стратегічних цілей у формуванні санаційної стратегії розвитку підприємства. *Наукові підсумки 2012 року* : збірник наукових праць за матеріалами міжнародної науково-практичної конференції. Київ, 2012. С. 61–64.
5. Ларіонова К.Л., Донченко Т.В. Формування складових елементів організаційно-економічного механізму управління санацією підприємства. *Вісник ХНУ*. 2012. Т. 2. № 6. С. 87–94.
6. Макальская М.Л. Практический аудит : учебное пособие. Москва : ИНФРА-М, 2008. 205 с.

7. Мартиненко В.П. Функції санації промислових підприємств. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2011. Вип. 7. Т. 2. С. 87–91.
8. Судова влада України. URL: https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka (дата звернення: 25.01.2019).
9. Сутність управління фінансовою санацією підприємства. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3145/1/Розділ_1.pdf (дата звернення: 23.01.2019).
10. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2004. 412 с.
11. Тітов І.І. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні аспекти. Харків : Консул, 1997. 192 с.
12. Юрій Е.В. Санація як система заходів оздоровлення підприємства. *Вісник ОНУ ім. І. Мечнікова*. 2013. № 3. С. 160–162.

REFERENCES:

1. Blank I.O. (2002). *Finansovyi menedzhment* [Financial management]. Kyiv : Nika-Tsentr ; Elha. 528 p.
2. Bukhtiarova A.H., Semenets V.P. (2017). *Teoretychni pidkhody do traktuvannya sutnosti poniattia sanatsii pidpriemstva* [Theoretical approaches to the interpretation of the essence of the notion of sanation of the enterprise]. *Proceedings of the Problemy i perspektyvy rozvytku finansovo-kredytnoi systemy Ukrainy* (Sumy, November 23, 2017 r.). Sumy. P. 68–72.
3. Vasylenko V.O. (2003). *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom* [Anti-crisis management of the subordination]. Kyiv : TsUL. 503 p.
4. Larionova K.L., Donchenko T.V. (2012). *Rol stratehichnykh tsilei u formuvanni sanatsiinoi stratehii rozvytku pidpriemstva* [The role of strategic goals in shaping the sanation strategy for enterprise development]. Kyiv, 2012. S. 61–64.
5. Larionova K.L., Donchenko T.V. (2012). *Formuvannya skladovykh elementiv orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia sanatsiieiu pidpriemstva* [Formation of the constituent elements of the organization of the economic-economic mechanism of management readjustment enterprise]. *Visnyk KhNU*. Т. 2. № 6. P. 87–94.
6. Makalskaia M.L. (2008). *Praktycheskyi audyt: uchebnoe posobye* [Practical audit: training aid]. Moscow : YNFRA-M. 205 p.
7. Martynenko V.P. (2011). *Funktsii sanatsii promyslovykh pidpriemstv* [Functions of sanation of industrial enterprises]. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*. Vol. 7. Т. 2. P. 87–91.
8. Судова влада України [Judiciary of Ukraine]. URL: https://court.gov.ua/inshe/sudova_statystyka (data zvernennia 25.01.2019).
9. *Sutnist upravlinnia finansovoiu sanatsiieiu pidpriemstva* [The essence of financial sanitation management]. URL: http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3145/1/Rozdil_1.pdf (data zvernennia 23.01.2019).
10. Tereshchenko O.O. (2004). *Finansova sanatsiia ta bankrutstvo pidpriemstv* [Financial readjustment and bankruptcy of enterprises]. *Navch. posibnyk*. Kyiv : KNEU. 412 p.
11. Titov I.I. (1997). *Bankrutstvo: materialno-pravovi ta protsesualni aspekty* [Bankruptcy: substantive and procedural aspects]. Kharkiv : Konsul. 192 p.
12. Yurii E.V. (2013). *Sanatsiia yak systema zakhodiv ozdorovlennia pidpriemstva* [Readjustment as a system of improvement of the enterprise]. *Visnyk ONU im. I. Mechnikova*. № 3. P. 160–162.

Сучасні засоби планування часу та координації діяльності менеджера

Рудківська Анна Юльянівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і туризму
Житомирського державного технологічного університету

Поліщук Анастасія Павлівна

студентка факультету економіки та менеджменту
Житомирського державного технологічного університету

Rudkivska Anna, Polischuk Anastasija

Zhytomyr State Technological University

Стаття присвячена опису сучасних програмних продуктів, які можуть застосовуватися під час планування роботи як менеджера, так і всього колективу, а також розгляду способів для раціонального розподілу часу та оптимізації робочого процесу. У статті розглянуті основні вимоги під час планування завдань та типові помилки, що можуть перешкоджати роботі. У результаті застосування цих порад та сучасних програмних засобів, що будуть відповідати потребам підприємства, робота колективу буде спланована ефективно. У статті запропоновано сучасні програмні продукти щодо оптимізації організації праці менеджера, планування робочого часу та координації його діяльності: ScheduleOnce, Teamup, Woven, Accompany, Assistant.to, Calendl та Doodle. Ці програмні продукти є додатками до календаря для планування та управління часом та можуть використовуватися відповідно до потреб менеджера. Правильний вибір програми скоординує графік, вчасно забезпечить менеджера потрібною інформацією, дозволить раціонально розподілити завдання та час на їх вирішення, правильно встановити пріоритети та загалом ефективно налаштувати робочий процес.

Ключові слова: організація праці менеджера, планування часу, сучасні засоби, інформаційні технології, програмні продукти.

Рудковская А.Ю., Полищук А.П. СОВРЕМЕННЫЕ СРЕДСТВА ПЛАНИРОВАНИЯ ВРЕМЕНИ И КООРДИНАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕНЕДЖЕРА

Статья посвящена описанию современных программных продуктов, которые могут применяться при планировании работы как менеджера, так и всего коллектива, а также рассмотрению способов для рационального распределения времени и оптимизации рабочего процесса. В статье рассмотрены основные требования при планировании задач и типичные ошибки, которые могут препятствовать работе. В результате применения этих советов и современных программных средств, которые будут соответствовать потребностям предприятия, работа коллектива будет спланирована эффективно. В статье предложены современные программные продукты по оптимизации организации труда менеджера, планированию рабочего времени и координации его деятельности: ScheduleOnce, Teamup, Woven, Accompany, Assistant.to, Calendl и Doodle. Данные программные продукты являются приложениями к календарю для планирования и управления временем и могут использоваться в соответствии с потребностями менеджера. Правильный выбор программы скоординирует график, вовремя обеспечит менеджера нужной информацией, позволит рационально распределить задачи и время на их решение, правильно установить приоритеты и в целом эффективно настроить рабочий процесс.

Ключевые слова: организация труда менеджера, планирование времени, современные средства, информационные технологии, программные продукты.

Rudkivska Anna, Polischuk Anastasija. MODERN MEANS OF TIME PLANNING AND COORDINATION OF MANAGER'S ACTIVITIES

In scientific and technological progress conditions the use of modern technologies plays an important role in work process optimizing and continuous enterprises' development. Today, enterprises are intended to ensure their effective functioning that requires new approaches to time planning and work organization of their managers. The effective time management and the work process optimization with new technologies development, implementation and application will be actually excellent management decisions. Therefore, the issues of work planning and organization of the managers in modern conditions through the special software are in the focus of attention and relevant. The purpose of the article is to consider the main issue of working time planning of managers and their team, and

also the practical application of modern software and IT in management. The research used the methods of theoretical generalization, diagnostics of the organization state of managers' work and their time planning, analysis of modern trends in optimizing the organization managers' work. The article is devoted to the description of modern software products that can be used during the planning of work of both the manager and the whole team, as well as consideration of methods for rational time allocation and optimization of the work process. The article discusses the basic requirements for scheduling tasks and typical errors that may interfere with the work. As a result of the application of these tips and modern software that will meet the needs of the company, the team will be efficiently planned. The article proposes modern software for optimizing managers' work organization, scheduling of working time and coordination of them activities: ScheduleOnce, Teamup, Woven, Accompany, Assistant.to, Calendl and Doodle. These software products are calendar applications for scheduling and time management and can be used in accordance with the managers' needs. The right choice of the software can coordinate the schedule, provide the manager with the necessary information on time, allow rationally distribute tasks and time to solve them, correctly set priorities and in general, adjust the work process effectively. In particular, attention should be paid to applications which have no risk of double booking, where managers can plan and hold conferences in different time zones and choose a platform that will be as simple and understandable as possible for the participants.

Key words: organization of labor manager, time planning, modern tools, information technology, software products.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток науково-технічного прогресу та жорсткі умови конкурентної боротьби між суб'єктами ринку вимагають нових підходів до якостей керівних кадрів. На перше місце нових вимог виходить здатність керівника оволодіти технічними та технологічними змінами і здатність керувати соціальними змінами та людьми. Загострення конкуренції та соціальні обставини примушують керівників займатися проблемами «людських стосунків», аналізом мотивів, якими керувалися підлеглі [1, с. 11].

У керівників найчастіше виникають такі проблеми, що перешкоджають роботі: відсутність мети та подетального плану, невизначеність у термінах виконання роботи, брак часу на важливі та термінові справи, відсутність системності та послідовності та невчасно завершений робочий день. Виявити та проаналізувати минулі помилки і запобігти майбутнім бар'єрам можна за допомогою інформаційних технологій. Їх застосування дає змогу оптимізувати робочий процес керівника в управлінні свої часом та бізнес-процесами на підприємствах. Сучасні програмні продукти допомагають оперативно та ефективно обробляти інформацію, зберігати та передавати великі обсяги інформаційних ресурсів. Тому нині дослідження є актуальним, адже ефективно застосування сучасних програмних продуктів є відмінним рішенням в ефективному плануванні робочого часу керівника та координації його діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями раціонального планування робочого часу менеджера займалися М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова, Г.В. Осовська та ін. Вони зосереджують увагу на організації роботи

менеджера загалом, а також на детальному розгляді засобів, за допомогою яких роботу керівника можна налаштувати більш ефективно.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому не досить уваги приділено застосуванню сучасних підходів в організації праці менеджера, зокрема застосуванню програмних продуктів для більш ефективного планування робочого часу менеджера.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд основних проблем під час планування робочого часу керівника та колективу, а також практичне застосування сучасних програмних засобів та ІТ у менеджменті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успіх економічного стану компанії повністю залежить від рівня кваліфікації її менеджерів. Є загальне припущення – якщо компанія працює добре, значить, у неї є хороші менеджери на всіх рівнях організації. Вони мають величезний вплив на всі компанії, включаючи найбільш потужні. Менеджери є більш важливим і впливовим фактором, ніж галузь, у якій працює компанія, регулююче оточення, яке її обмежує, чи країна, в якій вона працює. Іншими словами, фахівці є більш важливими, ніж напрям бізнесу, політика керівництва та географічні фактори.

Основним завданням для підприємств зараз є розвиток та впровадження найкращих управлінських технік; важливим також є те, щоб кількість цих практик відповідала функціям самої компанії.

Відмінний менеджмент – це методи, стиль та навички, а не години, проведені на роботі. Було визначено, що компанії з кращим рівнем управління покращують здатність до пристосування завдяки більш гнучким робочим пла-

нам, більшій автономії прийняття рішень та кращому навчанню [5].

Уміння менеджера управляти собою – це турбота про себе і підтримка своєї працездатності. Важливими аспектами управління собою є:

- підтримка фізичного здоров'я;
- раціональний розподіл сил;
- подолання труднощів;
- раціональний розподіл часу.

Раціональний розподіл часу на виконання своєї роботи вимагає від менеджера:

- бережливо ставитися до свого часу, розуміючи, що це безцінний ресурс, який потребує ефективного використання;
- удосконалювати вміння делегувати свої повноваження;
- здійснювати планування використання часу, складаючи розклад дій для виконання оперативних і перспективних завдань [1, с. 18–19].

Планування повинно забезпечити раціональне використання найціннішого ресурсу – часу. Чим раціональніше менеджери розподілять свій час, тим краще зможуть використати його в своїх особистих і професійних інтересах. Планування як складник завдань і правил самоменеджменту означає підготовку до реалізації мети і структурування (упорядкування) часу [2, с. 124].

Особистий тайм-менеджмент стосується окремої людини і може торкатися як її професійної діяльності, так і сфери особистого часу, розвитку, відносин.

Організація робочого простору – з цього слід починати оптимізацію діяльності. Зрозуміло, що будь-який менеджер має бути забезпечений необхідними інструментами для роботи. Безпосереднім початком запровадження тайм-менеджменту буде складання плану робочих завдань (на рік, на місяць та на кожен день) – їх можна записувати у блокнот, вносити в телефон, використовувати спеціальні програми, але важливі цілі повинні бути зафіксовані. Також під час складання плану необхідно враховувати пріоритети – завдання та справи краще структурувати.

Слід враховувати під час планування робочого часу індивідуальні особливості й біоритми, а не повторювати чиїсь узагальнені розклади – наприклад, «совам» не варто призначати на ранок справи, що вимагають підвищеної концентрації уваги або надзвичайної швидкості, так само як «жайворонкам» краще звільнити свій вечір від відповідальних зустрічей.

Не менш важливу роль у процесі ефективного управління часом відіграє автоматизація певних процесів: автоматичне сортування поштових повідомлень, оформлення регулярних онлайн-платежів тощо. Все, що може працювати без безпосередньої участі менеджера та додатково зекономить час [4].

У дослідженні, проведеному Draugiem Group, використовувався комп'ютерний додаток для відстеження трудових навичок співробітників [13]. Зокрема, додаток виміряв, скільки часу працівники витрачали на різні завдання, порівнюючи це з їх рівнями продуктивності.

У процесі вимірювання активності дійшли висновку: тривалість робочого дня не має великого значення, важливо те, як персонал структурує свій день. Зокрема, працівники, які неодмінно влаштовували короткі перерви, були більш продуктивними, ніж ті, хто працював довше.

Ідеальне співвідношення «робота-перерва» становить 52 хвилини роботи, а потім 17 хвилин відпочинку. Співробітники, які дотримувалися такої послідовності, демонстрували унікальний рівень уваги в своїй роботі. Отже, поділ робочого дня на періоди роботи і відпочинку, які відповідають природним рівням енергії, прискорює робочий день і підвищує продуктивність керівника [13].

Нині є безліч IT-рішень для оптимізації робочого процесу керівника, удосконалення та планування часу роботи його команди. Проаналізуємо найпопулярніші з них.

У сервісі «Бітрікс24» система обліку робочого часу інтегрована з органайзером, документообігом, телефонією та системою управління відносинами з клієнтами [3]. Моніторинг робочого часу співробітників виконується з допомогою завдань, подій календаря, а ще інструменту особистого хронометражу «облік робочого часу».

Кожен співробітник заходить на початку робочого дня в систему «Бітрікс24», при цьому встановлюється лічильник часу, при кожному відлученні працівник ставить його на паузу, а в кінці роботи – зупиняє. При цьому співробітник планує робочий день, обираючи завдання зі списку або вписуючи власні. Після цього автоматизована система обліку робочого часу «Бітрікс24» розподіляє робочий час між запланованими завданнями. Також виділяється час на наради й зустрічі, заплановані керівництвом або колегами через завдання і календар. Якщо працівник порушує час початку або закінчення робочого

дня, то повідомлення про цю зміну надсилається керівнику, який вирішує, як поставитися до зміни хронометражу робочого часу, яких заходів ужити.

Співробітники не відчувають стресу від жорсткого контролю, але вся інформація про тривалість робочого дня прозора для керівника. Система моніторингу робочого часу співробітників дасть змогу спланувати робочий день, використовуючи планувальник часу [3].

Доволі часто керівники складають списки справ, але вони не враховують безлічі чинників. Згідно з даними компанії iDoneThis, майже дві третини професіоналів складають такі списки, але 41% всіх пунктів фактично ніколи не виконуються. Це тому, що списки справ мають три основні проблеми:

1. Не враховується час. Коли є довгий список завдань, працівники прагнуть вирішувати лише ті, які можуть бути виконані швидко за кілька хвилин.

2. Не виділяють термінове і важливе. У списках справ немає обмежень за часом, і важливі речі часто пропускаються.

3. Вони сприяють стресу. Відомий ефект Зейгарника, коли люди, як правило, запам'ятовують неповні завдання, і вони ведуть до нав'язливих, неконтрольованих думок.

Ключем до успіху може стати використання запропонованих рекомендацій, які перетворять календар на ефективний план на день:

1. Блокування часу найважливіших речей. Не слід заповнювати календар випадковим чином, приймаючи кожен запит. Наприклад, можна заблокувати дві години щоранку, щоби працювати над стратегічним планом або іншим проектом, який рухає роботу вперед. У календарі також мають бути часові блоки для занять, які узгоджуються з основними життєвими цінностями.

2. Крок у 15 хвилин. Хоча більшість календарів створюють налаштування на 30 хвилин, рекомендують змінити їх на 15 хвилин і під час планування уважно оцінити, скільки часу буде потрібно на завдання. Коли налаштування за умовчанням становитиме 15 хвилин, автоматично виявиться, що до кожного дня можна підключити більше завдань.

3. Планування всіх завдань. Замість перевірки електронної пошти кожних кілька хвилин необхідно робити це тричі у визначений час. На початку може бути важко оцінити, скільки часу буде потрібно для завдання, але з досвідом стане легше дотримуватися розкладу [12].

Застосування цих методів врегулює подальше планування особистого часу менеджера протягом дня та не допустить помилок, зробивши день ефективнішим.

Для налаштування особистих планів та колективних календарів можна використати такі програмні продукти.

ScheduleOnce – це інтегрована платформа для онлайн-планування з клієнтами, налаштована відповідно до потреб бізнесу і планування. Є варіанти для всіх типів зустрічей і подій, включаючи автоматичне бронювання, кругові завдання, групові сеанси тощо. Додаток планування для бізнесу пропонує інтеграцію з численними календарними додатками: Office 365, Outlook Calendar, iCalendar та Google Calendar, що має функцію «слоти зустрічей», де можна забронювати частину часу, а потім розділити його на додаткові частини, а також з іншими платформами, такими як Salesforce, PayPal, Zapier, Infusionsoft, GoToMeeting, WebEx і Zoom. Крім того, ScheduleOnce може інтегруватися з певним брендом і операціями [8].

ScheduleOnce налаштований відповідно до конкретних потреб бізнесу, за допомогою якого можна вирішити, як будуть здійснюватися зустрічі, для кого вони будуть призначатися і через які канали будуть проводитися. Користувачі отримують одне підтвердження, включаючи всі деталі зборів у своєму місцевому часовому поясі. Це заощаджує час та підвищує рівень участі [9].

Teamup – це додаток для групового календаря, в якому немає необхідності в облікових записах користувачів або вході в систему, що полегшує швидкий доступ кожного члена команди. Все організовано за допомогою кодування за кольорами, тому легко дізнатися, що робить кожен спеціаліст у команді [8].

За даними компанії Teamup, більшість провідних компаній світу, такі як Nasa, Hewlett Packard Enterprise, World Bank Group, Philips, Samsung, використовують саме цей додаток для планування. Адже застосування цієї програми є досить простим: користувач ідентифікується за назвою посилання, яке використовується для доступу до календаря. Зміни відстежуються в історії редагування або за допомогою сповіщень про зміни. Залежно від ролі користувача або потреб підприємства кожен може отримати спеціальний доступ, а посилання керуються адміністратором календаря.

Календарі дають змогу легко організувати та планувати події протягом будь-якого періоду часу. Кожна подія в календарі Teamup має свою власну URL-адресу, що дає змогу передавати окремі події як незалежні веб-сторінки [11].

Woven – це додаток-календар, який використовує інший підхід до планування та управління часом. По-перше, він використовує більш наочне уявлення подій з картою, яка також включає час у дорозі, щоб допомогти краще зрозуміти, як використовувати час і ефективно планувати день. По-друге, платформа календаря пропонує спільне планування через електронну пошту або будь-які інші платформи обміну повідомленнями. Цей рівень співпраці скорочує час, що витрачається на планування цих подій [8].

Сьогодні лідери не мають достатнього розуміння того, як компанії витрачають час, що ускладнює здійснення великих змін у стратегії. Woven можуть полегшити перегляд аналітики календарів у масштабах компанії та призначити пріоритети на основі цих даних.

У компанії Google є відоме «правило 20% часу», яке спонукає співробітників витрачати 20% свого часу на нові ідеї. Крім того, Google використовує систему «70:20:10» (підтримка інновацій, вивчення примирень, створення нової парадигми) для того, щоб компанія загалом витрачала свої ресурси на наявні, суміжні та нові підприємства. Woven можуть дозволити компаніям робити подібні зобов'язання щодо того, як їхні працівники витрачають свій час [7].

Woven візуалізує події календаря на карті й автоматично визначає, скільки часу потрібно між місцями, щоб допомогти спланувати свої робочі дні. З допомогою такого додатку користувачі можуть співпрацювати над часом і місцем розташування подій за допомогою будь-якого засобу – електронної пошти, текстових повідомлень або інших платформ для обміну повідомленнями. Woven допомагає кожному користувачеві мати доступ до відповідної інформації до, під час і після зустрічей і подій [10].

Assompany – це безкоштовний додаток, який надає численні функції планування, управління часом і контактами, а також функції календаря. Виконавчий брифінг, створений для кожного заходу, включає в себе резюме контактів і недавню інформацію про них, зібрану з різних каналів і сайтів. Цей кален-

дар не тільки утримує на завданні, але також допомагає бути більш підготовленим до кожної події [8].

Assistant.to – це розширення Chrome, з допомогою якого є можливість перевірити розклад і розмістити час в електронний лист, щоб співрозмовник міг обрати кращий варіант. Додаток містить інформацію про час та місце зустрічей, а також виявляє часові пояси.

Calendl – програма створює просту веб-сторінку з вибором часу зустрічі, щоб була змога розіслати посилання. Є можливість додати час навколо подій, встановити максимальну кількість зустрічей в день і встановити обмеження на розклад в останню хвилину.

Doodle дає змогу проводити і поширювати опитування, щоб знайти найкращий час для зустрічі групи. Учасникам не потрібен обліковий запис Doodle для відповіді на опитування, але будь-хто, хто зареєструється, може синхронізувати події зі своїм календарем [14].

Отже, усі додатки для планування та управління часом можуть використовуватися відповідно до потреб менеджера. Правильний вибір програми забезпечить безпечне керування ресурсами, скоординує графік та вчасно забезпечить усіх користувачів потрібною інформацією. Слід звертати увагу на додатки, де немає ризику подвійного бронювання, де можна спланувати та провести конференції в різних часових поясах та обрати таку платформу, користування якою буде максимально простим та зрозумілим для учасників.

Висновок з проведеного дослідження.

Отже, під час роботи та процесу прийняття рішень керівники використовують сучасні технології для впорядкування інформації та управління змінами. Досить важливими є інформаційні засоби, які допомагають оптимізувати робочий час менеджера, скоординувати його діяльність та автоматизувати певні процеси. За допомогою ІТ-рішень, які були наведені у статті, фахівці можуть раціонально розподілити завдання та час на їх вирішення, правильно встановити пріоритети та загалом ефективно налаштувати робочий процес. Подальші дослідження можуть бути здійснені в розрізі розроблення конкретних пропозицій щодо удосконалення організації праці менеджерів для підприємств різної величини та різних сфер діяльності, а також у поєднанні з іншими концепціями та практиками менеджменту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера: навч. посіб. для студ. екон. вузів / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. К.: Кондор, 2003. 414 с.
2. Осовська Г.В. Основи менеджменту: навч. посібник. для студентів вищих навчальних закладів / Г.В. Осовська. К.: «Кондор», 2003. 556 с.
3. Бітрікс24. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.bitrix24.ua/>
4. Бутусевич А. Ефективне використання робочого часу. [Електронний ресурс]. URL: <https://kadrhelp.com.ua/efektyvne-vykorystannya-robochogo-chasu>
5. Зв'язок між менеджментом та продуктивністю. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.management.com.ua/tend/tend046.html>
6. Calendar as Destiny: Why your Calendar is the Most Important Productivity Tool. [Електронний ресурс]. URL: <https://blog.woven.com/calendar-as-destiny-why-your-calendar-is-the-most-important-productivity-tool/>
7. Entrepreneurs Need a Better Calendar App Than the 2 Everybody Uses. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/323672>
8. Make more connections. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.scheduleonce.com/>
9. Make the most of your time. [Електронний ресурс]. URL: <https://woven.com/>
10. The Shared Calendar for Groups. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.teamup.com/>
11. Why Creating A To-Do List Is Derailing Your Success. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.fastcompany.com/3056852/why-creating-a-to-do-list-is-derailing-your-success>
12. Why the 8-hour workday doesn't work. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.theladders.com/career-advice/8-hour-workday-doesnt-work>
13. Free Meeting Apps That'll Help Eliminate Back-and-Forth Planning. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.themuse.com/advice/5-free-meeting-apps-avoid-back-and-forth-communication>

REFERENCES:

1. Vynohradsjkyj M.D., Vynohradsjka A.M., Shkanova O.M. (2003) Orghanizacija praci menedzhera: navch. posib. dlja stud. ekon. vuziv [Organisation of manager`s work : a study guide for students of economic universities]. Kyiv: Kondor. (in Ukrainian)
2. Osovskja Gh.V. (2003) Osnovy menedzhmentu: navch. posibnyk. dlja studentiv vyshhykh navchalnykh zakladiv [Foundation management: a study guide for students of universities]. Kyiv : Kondor. (in Ukrainian)
3. Bitrix24. Electronic resource. Available at: <https://www.bitrix24.ua> (accessed 20 December 2018).
4. Butusevych A. (2018) Efektyvne vykorystannja robochogho chasu [Effective use of working hours]. *Konsuljant kadrovyka. Upravlinnja personalom* (electronic journal), vol. 10, no. 166. Available at: <https://kadrhelp.com.ua/efektyvne-vykorystannya-robochogo-chasu> (accessed 20 December 2018).
5. Zv'jazok mizh menedzhmentom ta produktyvnistju [The link between management and productivity]. Electronic resource. Available at: <http://www.management.com.ua/tend/tend046.html> (accessed 20 December 2018).
6. Calendar as Destiny: Why your Calendar is the Most Important Productivity Tool. URL: <https://blog.woven.com/calendar-as-destiny-why-your-calendar-is-the-most-important-productivity-tool/>
7. Entrepreneurs Need a Better Calendar App Than the 2 Everybody Uses. URL: <https://www.entrepreneur.com/article/323672>
8. Make more connections. URL: <https://www.scheduleonce.com/>
9. Make the most of your time. URL: <https://woven.com/>
10. The Shared Calendar for Groups. URL: <https://www.teamup.com/>
11. Why Creating A To-Do List Is Derailing Your Success. URL: <https://www.fastcompany.com/3056852/why-creating-a-to-do-list-is-derailing-your-success>
12. Why the 8-hour workday doesn't work. URL: <https://www.theladders.com/career-advice/8-hour-workday-doesnt-work>
13. Free Meeting Apps That'll Help Eliminate Back-and-Forth Planning. URL: <https://www.themuse.com/advice/5-free-meeting-apps-avoid-back-and-forth-communication>

Особливості стратегічних партнерств у сучасних умовах господарювання

Селезньова Галина Олександрівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Seleznova Halyna

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Стаття присвячена визначенню особливостей стратегічних партнерських відносин як напряму формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. Визначено переваги стратегічних партнерських відносин, зазначено цілі стратегічних партнерів та форми їхнього співробітництва, визначено переваги кооперації як основи стратегічних партнерств. Розглянуто етапи створення партнерств та відзначено роль етапів визначення партнерів і побудови взаємодії. Розглянуто організаційні умови створення ефективних стратегічних партнерств. Досліджено проблеми та недоліки, а також ризики, з якими можуть стикатися підприємства у процесі пошуку форм взаємодії та вибору партнерів, урахування яких дасть змогу забезпечити підприємству можливість не тільки посилювати власні конкурентні переваги, але й використовувати переваги партнерів та отримувати синергійний ефект від співпраці. Зазначено аспекти, на які необхідно звернути увагу для забезпечення ефективної співпраці.

Ключові слова: стратегічні партнерства, співпраця, партнери, конкурентні переваги, форми взаємодії, кооперація.

Селезнева Г.А. ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПАРТНЕРСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Статья посвящена определению особенностей стратегических партнерских отношений как направления формирования конкурентных преимуществ отечественных предприятий в современных условиях хозяйствования. Определены преимущества стратегических партнерских отношений, указаны цели стратегических партнеров и формы их сотрудничества, определены преимущества кооперации как основы стратегических партнерств. Рассмотрены этапы создания партнерств и отмечена роль этапов определения партнеров и построения взаимодействия. Рассмотрены организационные условия создания эффективных стратегических партнерств. Исследованы проблемы и недостатки, а также риски, с которыми могут сталкиваться предприятия в процессе поиска форм взаимодействия и выбора партнеров, учет которых позволит обеспечить предприятию возможность не только усиливать свои конкурентные преимущества, но и использовать преимущества партнеров и получать синергетический эффект от сотрудничества. Указаны аспекты, на которые необходимо обратить внимание для обеспечения эффективного сотрудничества.

Ключевые слова: стратегические партнерства, сотрудничество, партнеры, конкурентные преимущества, формы взаимодействия, кооперация.

Seleznova Halyna. FEATURES OF STRATEGIC PARTNERSHIPS IN MODERN CONDITIONS OF BUSINESS

The article is devoted to the definition of the specific features of strategic partnership relations as a direction of formation of competitive advantages of enterprises in modern conditions. The basis of the strategic partnership is the cooperation of management of firms, due to mutual participation in the capital, the coincidence of strategic interests in the development and diversification of production, expansion of markets, entry into new markets, etc. Combining with other companies provides additional resources, allowing participants to grow and expand faster and more efficiently. Strategic partnership involves coordination of the activities of firms that participate in it. By the degree of deepening of cooperation and pooling of resources, there can be distinguished different forms of strategic partnership. The large number of benefits and positive results of strategic cooperation does not exclude certain problems and weaknesses that arise in the process of cooperation. Effective cooperation between the activities of independent companies is a difficult task (considering their different motivations and goals, which are sometimes controversial). Creation of partnerships should be carried out at certain stages. Particular attention should be paid to the stages of partner identification and interaction construction. During their implementation, it is necessary to pay attention to certain features. Consequently, it can be concluded that in today's conditions, one of the most appro-

appropriate ways of creating competitive advantages is strategic partnership in various forms, the use of which ensures the company not only to increase its own competitive advantages, but also to use the benefits of partners and to obtain a synergistic effect of cooperation. But it should be noted that the partnership has certain disadvantages. This necessitates a thorough analysis of the choice of possible partners and forms of cooperation with them, as well as compliance with certain rules of cooperation. This will allow enterprises to avoid most problems in applying different forms of collaboration and co-operation strategies.

Key words: strategic partnerships, cooperation, partners, competitive advantages, forms of interaction, cooperation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови господарювання вимагають постійного підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та пошуку нових напрямів формування їхніх конкурентних переваг шляхом співпраці (співробітництва) замість суперництва, протистояння. Співпраця передбачає більш широкий спектр взаємодій, ніж звичайні ділові відносини, за збереження автономності сторін. При цьому підприємство, по-перше, може використовувати конкурентні переваги партнера, по-друге, посилює власні конкурентні переваги; по-третє, взаємодія підприємств формує нові конкурентні переваги за рахунок ефекту синергії. Розвиток співробітництва може виражатися у проведенні спільних досліджень, спільного використання технологій та активів, маркетингу продукції і послуг тощо. Нині різні форми бізнес-кооперації набули широкого поширення в діяльності українських і зарубіжних компаній. Все частіше вони розглядаються в контексті конкурентних стратегій, роблячи суттєвий вплив на виживання і процвітання організацій, що зумовлює увагу до форм стратегічного партнерства та дослідження їхніх особливостей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні значний внесок у дослідження сучасної концепції партнерських відносин як методологічної проблематики фундаментальної економічної науки здійснили такі провідні вчені, як О. Гребешкова, В. Заруба, О. Кніщенко, Є. Крикавський, Л. Мороз, Д. Райко, Т. Решетілова, І. Решетнікова, А. Старостіна, О. Телетов, А. Федорченко, Н. Чухрай та інші. Науковці розкривають сутність партнерських відносин, їх доцільність у сучасних умовах господарювання з огляду на посилення конкуренції та необхідність постійного пошуку шляхів формування конкурентних переваг вітчизняних підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність активного розвитку відносин між бізнес-партнерами підкреслюється науковцями насамперед через можливість досягнення конкурентних пере-

ваг підприємства, що ґрунтується не лише на власних можливостях, але й на можливостях бізнес-партнерів, які разом формують ланцюг чи мережу, в яких функціонує це підприємство. Проте особливості використання різних форм партнерських відносин з метою створення нових та підтримки наявних конкурентних переваг підприємств, недоліки та проблеми, які виникають у процесі взаємодії, потребують подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у визначенні особливостей стратегічних партнерських відносин як напряму формування конкурентних переваг підприємств у сучасних умовах, узагальненні позитивних результатів різних форм партнерської взаємодії, а також недоліків, проблем та ризиків, які можуть виникнути в процесі співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування різних форм і видів співпраці не є принципово новим напрямом. Подібного роду способи організації господарювання існують із 1930-х рр., але зміни зовнішнього середовища нівелювали всі переваги форм взаємодій господарських суб'єктів, які використовувалися раніше, і довели їхню недостатню життєздатність. Саме слово «партнер» перекладається з французької мови як «співучасник гри». У сучасних економічних умовах бізнес-партнер може виявитися запорукою успішного бізнесу. Партнерство в сучасному розумінні – це вид взаємин між різними суб'єктами, який полягає у формуванні єдиної позиції з певних питань та організації спільних дій. Специфікою партнерства є збереження кожним із партнерів відносної самостійності в основних аспектах діяльності. Тож партнерство як вид спільної діяльності полягає в рівноправності її учасників, що передбачає рівні права й обов'язки кожної зі сторін і взаємну відповідальність.

Стратегічне партнерство (англ. Strategic alliance) – загальна назва форм кооперації ресурсів і координації діяльності компаній з метою отримання взаємних вигод (ефекту синергії) [1].

В основі стратегічного партнерства лежить співпраця менеджменту фірм, зумовлена взаємною участю в капіталах, збігом стратегічних інтересів щодо розвитку і диверсифікації виробництва, розширення ринків збуту, виходу на нові ринки тощо. Об'єднання з іншими компаніями дає додаткові ресурси, даючи учасникам змогу зростати і розширюватися швидше й ефективніше. Особливо схильні до об'єднання швидкозростаючі компанії з метою розширення своїх технічних та операційних можливостей. Об'єднуючись, вони економлять час і підвищують продуктивність, не витрачаючи свої власні ресурси. Таким чином, вони отримують можливість сконцентруватися на інноваціях і своєму основному бізнесі.

Цілями стратегічних партнерів є [2, с. 172]:

- прагнення скоротити часовий лаг між відкриттям (винаходом) і появою нового продукту;
- проникнення на нові ринки через збутову мережу партнера;
- скорочення витрат і ризиків проведення пошукових досліджень і розробок;
- використання висококваліфікованого науково-дослідного й інженерного потенціалу контрагентів, їхніх новітніх технологій, ноу-хау;
- скорочення часу і витрат на освоєння продукції через спільні зусилля у виробництві комплектуючих, готових модулів, маркетингу;
- відхід від квот, санкцій, податкового законодавства;
- вплив на характер конкуренції в галузі (наприклад, шляхом продажу ліцензій);
- заповнення (посилення) слабких сторін організації (високі витрати виробництва, застаріла технологія);
- збереження незалежності організації.

Компанії можуть співпрацювати в межах галузі, в якій працюють, або інших галузей, ресурсних або товарних ринків.

Стратегічне партнерство передбачає координацію діяльності фірм, які беруть у ньому участь. За ступенем поглиблення співпраці та об'єднання ресурсів виділяють такі форми стратегічного партнерства, як [1]:

- навчання персоналу однієї фірми фахівцями іншої для освоєння нового виробництва;
- угода про виробництво, складання і передачу продукції (компенсаційні угоди «бай-бек» – buy-back);
- передача патенту за ліцензією;
- угода про спільне проведення маркетингових досліджень;
- партнерство в дослідницьких роботах, НДДКР і спільне виробництво.

Стратегічні партнери можуть підбиратися серед вітчизняних і зарубіжних фірм. При цьому партнерами стають як рівні за величиною фірми, так і фірми, що розрізняються за масштабами й охопленням ринку.

Нерідко стратегічне партнерство є ефективним способом для малих фірм (особливо зайнятих у сфері передових технологій) вийти на нові ринки зі своїм унікальним продуктом.

Отже, стратегічне партнерство – специфічна модель розвитку підприємства шляхом залучення та використання знань та здатностей сторонніх організацій задля досягнення стратегічних цілей та набуття (та/або зміцнення набутих) конкурентних переваг. Стратегічний характер партнерської взаємодії підприємств визначається:

- наявністю загальної для партнерів стратегії для досягнення певної мети;
- унікальністю вкладу кожного з партнерів у досягнення спільної мети;
- розподілом між партнерами відповідальності за успіх у створенні конкурентної переваги для учасників партнерства [3].

Основною комерційною метою будь-якого партнерства є збільшення прибутку за рахунок встановлення конкурентних переваг, але реальні шляхи отримання конкурентних переваг можуть бути різними.

Отже, основою партнерства є кооперація організацій, що виходить на передній план через частковий збіг їхніх інтересів і усвідомлення того, що конкуренція між ними не дасть особливих переваг навіть переможцю. Переваги кооперації вибирають компанії різних організаційно-правових форм, які є суб'єктами малого, середнього та великого підприємництва, що функціонують на різних регіональних і галузевих ринках [4, с. 26].

Велика кількість переваг та позитивних результатів стратегічного співробітництва не виключає певних проблем та слабких сторін, які виникають у процесі співпраці. Ефективна кооперація діяльності самостійних компаній є складним завданням (з огляду на їхню різну мотивацію і цілі, які іноді є суперечливими). Незалежність партнерів може призводити до прийняття неоптимальних рішень з пргляду стратегічного співробітництва. Слід також враховувати мовні і культурні бар'єри.

Недоліки партнерств насамперед пов'язані з проблемою поділу влади, амбіціями і несумісністю поглядів учасників, ідейними розбіжностями. Неузгоджена політика може обернутися незворотними негативними результатами для обох сторін. Також труднощі можуть виникнути

під час формування структури управління бізнесом [5]. Проблеми можуть виникнути й під час розподілу доходу, якщо справа стосується великих сум грошей.

Отже, партнерська взаємодія може ускладнюватися в умовах певного політичного, економічного чи культурного середовища. Перешкоди на шляху до партнерства можуть приймати різні форми [6]:

- з боку громадської думки – скептичне або упереджене ставлення, завищені очікування, що перевершують реальні можливості тощо;

- через обмежені особистісні можливості людей, які керуватимуть партнерством: недостатні навички в побудові та управлінні партнерством, обмежені внутрішньоорганізаційні або зовнішні повноваження, занадто вузька спеціалізація, недостатня віра в ефективність партнерства;

- через обмежені організаційні можливості партнерських організацій може виникнути конфлікт пріоритетів, конкурентна боротьба;

- з боку зовнішніх стримуючих чинників, таких як місцеві соціальні, політичні та економічні умови, масштаб проблем та (або) швидкість змін, неможливість доступу до зовнішніх ресурсів.

Таким чином, формування партнерських відносин може бути пов'язане з певними ризиками, основними з яких є такі:

- втрата репутації через участь у партнерстві або від його невдалого завершення в майбутньому;

- втрата незалежності, оскільки партнерське співробітництво неминуче означає для кожної організації підвищення залежності від інших партнерів у процесі спільної діяльності,

- конфлікт інтересів, який приводить до вимушеного пошуку компромісів, невігідних для підприємства;

- відтік ресурсів – партнерство зазвичай вимагає великих інвестицій (особливо часу) на початку процесу, задовго до того, як з'явиться відповідна віддача;

- проблеми реалізації – після того як партнерство сформовано, отримані ресурси і кожна партнерська організація приступає до здійснення проекту, може виникнути нова низка зобов'язань і проблем у процесі його реалізації.

Тільки вибір правильного підходу і дотримання певних вимог гарантують успішну бізнес-співпрацю. Стратегічне партнерство стане відмінним інструментом і способом збільшення доходу, якщо будуть дотримані такі моменти:

- визначення конкретної мети, завдань і бажаних результатів співпраці;

- початковий розподіл повноважень, обов'язків і доходів;

- прийняття рішення про можливість участі партнера в іншому бізнесі;

- моніторинг фінансових показників у процесі співпраці, що і є перевіркою результативності.

При цьому всі умови партнерства повинні бути прописані в письмовому вигляді і підтверджені юридично. Крім того, слід пам'ятати, що різні форми стратегічних партнерств необхідно розглядати як тимчасову угоду між партнерами, і якщо вона стає невігідною, її доцільно відразу ж розривати.

На думку Роз Теннісон [6], ефективне партнерство має ґрунтуватися на трьох золотих правилах:

- в основі партнерства мають бути спільні цінності та єдність цілей;

- оскільки кожне партнерство є унікальним, то креативність – головна риса введення бізнесу;

- будь-яке партнерство пов'язане з певними ризиками, що необхідно враховувати в процесі організації співпраці.

Створення партнерств має здійснюватися за певними етапами. Роз Теннісон пропонує 12 етапів процесу створення партнерства [6]:

1. Оцінка ситуації. Передбачає розуміння і дослідження проблеми, збір даних, консультування із зацікавленими сторонами та організаціями, що надають ресурси, формування спільного бачення партнерства.

2. Визначення партнерів.

3. Побудова взаємодії. Партнери вибудовують робочу взаємодію за рахунок узгодження цілей, завдань і основних принципів, які лежать в основі партнерства.

4. Планування діяльності та розроблення проекту.

5. Управління. На цьому етапі партнери створюють структуру для управління партнерством на середньо- або довгостроковий період.

6. Забезпечення ресурсами. Партнери визначають потреби та мобілізують фінансові та інші види ресурсів, використовуючи всі види джерел підтримки.

7. Реалізація проекту (робота з виконання затвердженого плану-графіка з використанням необхідних ресурсів).

8. Оцінка результатів і звітність з ефективності та взаємодії (наскільки партнерство досягає поставлених завдань).

9. Оцінка партнерства: як партнерська взаємодія впливає на партнерські організації. На цьому етапі визначається доцільність подальшої співпраці.

10. Коригування і доробка передбачає перегляд і коригування проекту партнерських відносин.

11. Створення інституційної основи. Цей етап передбачає створення відповідних структур і механізмів щодо партнерської взаємодії з метою забезпечення довгострокової взаємодії та наступності.

12. Продовження або завершення партнерської співпраці.

Особливу увагу слід надати етапам визначення партнерів та побудові взаємодії. На думку автора, їх здійснення потребує звернути увагу на такі особливості:

– під час внутрішнього аналізу потрібно оцінювати не тільки потенціал кожного партнера, але і синергію (сили і слабкості співпраці);

– аналіз ринку слід проводити не для окремої фірми, а для партнерства як цілком самостійної, нехай тільки планованої, структури. При цьому стратегія, яка обирається за результатами SWOT-аналізу, буде стратегією не окремих фірм, а створюваного стратегічного союзу загалом. Ця стратегія буде зумовлювати стратегії кожного партнера, які повинні практично підтримувати загальну програму дій співробітництва;

– графік заходів щодо реалізації розробленої стратегії повинен бути під одночасним і рівноправним контролем процесів співпраці з боку зацікавлених сторін.

Висновки з цього дослідження. Отже, можна дійти висновку, що у сучасних умовах одним із найбільш доцільних шляхів створення конкурентних переваг є стратегічне партнерство у різних формах, використання яких забезпечує підприємству можливість не тільки посилювати власні конкурентні переваги, але й використовувати переваги партнерів та отримувати синергійний ефект від співпраці. Але слід зазначити, що партнерські відносини мають певні недоліки і пов'язані з ризиками. Це зумовлює необхідність ретельного аналізу щодо вибору можливих партнерів та форм співробітництва з ними, а також дотримання певних правил співробітництва. Такий підхід дасть підприємствам змогу уникнути більшості проблем у застосуванні різних форм співробітництва та стратегій кооперування. Напрямом подальших досліджень може бути дослідження стратегій бізнес-кооперацій та особливостей їх упровадження на вітчизняних підприємствах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стратегическое партнерство // Финансово-кредитный энциклопедический словарь. URL: https://finance_loan.academic.ru/1685/СТРАТЕГИЧЕСКОЕ_ПАРТНЕРСТВО (дата звернення: 10.01.2019).
2. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент Москва: ТК Велби, Издательство «Проспект», 2008. 224 с.
3. Гребешкова О.М. Махова Г.В. Проектний підхід до формування стратегічних партнерств підприємств. Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія : Економічні науки. 2009. Вип. 22. С. 23–27.
4. Матвиенко Д.Ю. Стратегические альянсы в конкурентном взаимодействии компаний. Современная конкуренция. 2010. № 6. С. 18–26.
5. Что такое бизнес-партнерство? URL: <http://fb.ru/article/190391/что-такое-biznes-partnerstvo-dogovor-partnerstva-v-biznese-obrazets> (дата звернення: 19.04.2019).
6. Теннисон Р. Практическое руководство по партнерству. URL: <https://www.unpei.org/sites/default/files/PDF/awareness-raising/Partnering-Toolbook-Russian.pdf> (дата звернення: 19.01.2019).

REFERENCES:

1. Strategicheskoe partnerstvo // Finansovo-kreditnyy entsiklopedicheskiy slovar'. Available at: https://finance_loan.academic.ru/1685/СТРАТЕГИЧЕСКОЕ_ПАРТНЕРСТВО. (accessed 20 January 2019).
2. Malenkov Yu. A. (2008) Strategicheskii menedzhment Moscow: TK Velbi, Izdatel'stvo «Prospekt». (in Russian)
3. Hrebeshkova O.M. Makhova H.V. (2009) Proektnyi pidkhid do formuvannia stratehichnykh partnerstv pidpriemstv. *Zbirnyk naukovykh prats ChDTU. Seriiia : Ekonomichni nauky*. Vol. 22, pp. 23–27. (in Ukraine)
4. Matvienko D. Yu. (2010) Strategicheskii al'yansy v konkurentnom vzaimodeystvii kompanii. *Sovremennaya konkurentsia*. No. 6, pp. 18–26. (in Russian)
5. Chto takoe biznes-partnerstvo? Available at: <http://fb.ru/article/190391/что-такое-biznes-partnerstvo-dogovor-partnerstva-v-biznese-obrazets> (accessed 20 January 2019).
6. Tennison R. Prakticheskoe rukovodstvo po partnerstvu. Available at: <https://www.unpei.org/sites/default/files/PDF/awareness-raising/Partnering-Toolbook-Russian.pdf> (accessed 24 January 2019).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-51>

УДК 339.137: 330.341.1

Впровадження інноваційних методів підвищення міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів міжнародного бізнесу

Синиця Світлана Михайлівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Фурса Тетяна Петрівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Synytsia Svetlana, Fursa Tetiana

Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management of
Ternopil National Economic University

Розглянуто теоретико-методичні аспекти конкурентоспроможності суб'єктів міжнародного бізнесу, а саме сутність поняття «конкурентоспроможність». Визначено умови та чинники виникнення конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємств під час роботи на міжнародних ринках. Відповідно, основним напрямом підвищення конкурентоспроможності на міжнародному рівні визначено розвиток інноваційної діяльності, впровадження у виробництво новітніх технологій, сучасних виробів нової техніки, запобігання відтоку високоінтелектуальних і обдарованих працівників за кордон. Охарактеризовано інноваційні підходи до підвищення конкурентоспроможності підприємств в Україні, а також чинники макросередовища, які безпосередньо впливають на формування інноваційної діяльності підприємств. Здійснено аналіз тенденцій упровадження інноваційних технологій підвищення конкурентоспроможності суб'єктів міжнародного бізнесу, зокрема аналіз проблеми підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств України та аналіз інноваційної спроможності економіки України, а також інноваційної активності промислових підприємств. Визначено напрями впровадження інноваційних методів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів міжнародного бізнесу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, інновації, суб'єкти міжнародного бізнесу.

Синица С.М., Фурса Т.П. ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Рассмотрены теоретико-методические аспекты конкурентоспособности субъектов международного бизнеса, а именно сущность понятия «конкурентоспособность». Определены условия и факторы возникновения конкурентных преимуществ и конкурентоспособности предприятий при работе на международных рынках. Соответственно, основным направлением повышения конкурентоспособности на международном уровне определено развитие инновационной деятельности, внедрение в производство новейших технологий, современных изделий новой техники, предотвращение оттока высокоинтеллектуальных и одаренных работников за границу. Охарактеризованы инновационные подходы к повышению конкурентоспособности предприятий в Украине, а также факторы макросреды, которые непосредственно влияют на формирование инновационной деятельности предприятий. Осуществлен анализ тенденций внедрения инновационных технологий повышения конкурентоспособности субъектов международного бизнеса, в частности анализ проблемы повышения конкурентоспособности промышленных предприятий Украины и анализ инновационной способности экономики Украины, а также инновационной активности промышленных предприятий. Определены направления внедрения инновационных методов повышения конкурентоспособности субъектов международного бизнеса.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, инновации, субъекты международного бизнеса.

Synytsia Svetlana, Fursa Tetiana. IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE METHODS FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF INTERNATIONAL BUSINESS ENTITIES

Theoretical and methodical aspects of the competitiveness of subjects of international business are considered, namely: the essence of the concept of "competitiveness" and innovation. The conditions and factors of the emergence of competitive advantages and competitiveness of enterprises when working in international markets are determined. Accordingly, the main direction of increasing competitiveness at the international level is the development of innovation activities, the introduction of the production of advanced technologies, modern products of new technology, prevention of the outflow of highly intelligent and gifted workers abroad. The innovative approaches to improving the competitiveness of enterprises in Ukraine, as well as macro-environment factors, which directly influence the formation of innovative activity of enterprises, are described. The competitiveness of Ukrainian enterprises in the world market is characterized by the position of the country in the most famous world rankings. The analysis of tendencies of introduction of innovative technologies for increasing the competitiveness of subjects of international business, in particular analysis of the problem of increasing the competitiveness of industrial enterprises of Ukraine, and analysis of the innovative capacity of the Ukrainian economy as well as the innovative activity of industrial enterprises has been carried out. It is noted that the creation of large, high-tech corporate structures, which has a number of important advantages in comparison with small and medium-sized businesses, plays a significant role in forming an effective structure of the national economy and in strengthening the economic and scientific and technical integration of Ukraine. The directions of increase of the level of competitiveness of products by means of introduction of innovative methods of increase of competitiveness of subjects of international business are determined.

Key words: competitiveness, competitive advantages, innovations, subjects of international business.

Постановка проблеми. За умов глобалізації та підвищення необхідності приєднання до світового економічного простору (європейського) одним із універсальних критеріїв стратегії розвитку країн, зокрема України, яка обрала для себе ще й можливість збереження національної ідентичності, повинна бути міжнародна конкурентоспроможність, завдяки чому можна реалізувати свої конкурентні переваги як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Через посилення взаємозв'язків між економіками країн світу кожне із підприємств, особливо тих, що діють не тільки на національному, але й на зарубіжних ринках, повинно вміти вигідно позиціонувати себе на ринку для того, щоб захопити більшу частку ринку, збільшити рівень продажів чи максимізувати свої прибутки. Одним із найважливіших факторів на шляху до успіху кожної компанії є конкурентоспроможність продукції, яку воно виготовляє.

Чим більша конкурентоспроможність продукції та ефективність виробництва, тим вищий рівень розвитку суспільства, адже успіх на внутрішньому та зовнішньому ринках сприяє стійкому економічному росту та розвитку не тільки підприємства, яке виготовляє таку продукцію, але й усього населення країни, зростання його добробуту. Це спричинене покращенням стану економіки, а отже, зростанням виробництва, збільшенням кількості робочих місць та зміцненням позицій країни на міжнародній арені.

Конкурентоспроможність підприємства залежить від багатьох факторів, до яких можемо віднести якість виробництва та

обслуговування, застосування новітніх технологій, високий рівень професіоналізму персоналу, вдало продуману маркетингову політику, наявність конкурентів тощо. Кожне підприємство є зацікавленим у підвищенні конкурентоспроможності своєї продукції, особливо якщо воно прагне займати лідируючі позиції на ринку, а тому пошук нових шляхів для покращення своєї продукції є запорукою майбутнього успіху компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями набуття та підвищення конкурентоспроможності та конкурентоспроможності продукції зокрема займалися багато вчених-економістів. Світова практика питань конкурентоспроможності включає напрацювання таких відомих зарубіжних науковців, як Г.Л. Азоєв, А.Ю. Юданов, Р.А. Фатхутдінов, Б.А. Райзберг, В. Стівенсон, М. Портер, І. Ансофф, П. Дойль, Д. Джоббер, Дж. Еванс, Ф. Котлер, М. Портер, А. Стрікланд, С. Фішер, К. Ісікава, Ж. Ламбен та ін.; серед вітчизняних учених особливу увагу дослідженню цього питання приділяли С.М. Бондаренко, О.І. Олексюк, І.М. Рєпіна, І.Ю. Сіваченко, Я.А. Жаліло, А.О. Старостіна, М.О. Онопрієнко, Л.А. Стрий, М.А. Юдін, О.С. Федонін, Т.М. Циганкова, П.А. Черномаз, В.Я. Кардаш та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення теоретико-методичних основ забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів міжнародного бізнесу та впровадження інноваційних методів підвищення рівня конкурентоспроможності на зовнішніх ринках.

Виклад основного матеріалу.

Конкурентоспроможність проявляється лише через конкуренцію і в умовах конку-

рентної боротьби. Конкурентоспроможність підприємства в країнах з ринковою економікою визначається низкою факторів, які є взаємопов'язаними між собою

Конкурентоспроможність є однією з базових економічних категорій, яка активно використовується в теорії та практиці економічного аналізу, виступає багатоаспектним поняттям.

У працях видатних економістів та науковців визначення поняття «конкурентоспроможності» звучить по-різному. Найцікавіші з них наведені табл. 1.

Із посиленням інтеграційних та глобалізаційних процесів, які спостерігаються нині у кожній країні, зростає й боротьба кожного з виробників товарів та послуг за своє «місце під сонцем», свою частку на ринку та прихильність споживачів. У зв'язку з цим підприємства змушені шукати різні шляхи для того, щоби вміло позиціонувати свій товар на ринку, так, щоб він приносив високі прибутки, а отже, робив діяльність компанії високоефективною. Тоді і настає час, коли підприємства задумуються над важливістю поняття «конкурентоспроможність продукції» для того, щоб завжди утримувати лідерські позиції порівняно з іншими компаніями-аналогами.

Конкурентоспроможність – це поняття, яке нині активно використовується як у теорії, так і на практиці, адже завдяки йому можна досягти високих результатів на різних рівнях рівня управління.

Розрізняють декілька видів конкурентоспроможності, серед них виділяють конкурентоспроможність: економіки країни, галузі, підприємства та продукції, яку воно виготовляє.

На початку XXI століття в умовах загострення глобальної конкуренції у довготерміновій перспективі імперативом забезпечення міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів міжнародного бізнесу виступає процес формування та розвитку інноваційних конкурентних переваг. Базовим чинником інноваційних переваг виступає наявність конкурентоспроможних наукомістких секторів промисловості, а не забезпеченість природними ресурсами.

Мистецтво набуття конкурентоспроможності в сьогоденні умовах функціонування суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках полягає у вмілому уникненні конкуренції. У конкурентній боротьбі переможцем стає не той суб'єкт міжнародного бізнесу, який нестримно кидається в запеклу конкурентну боротьбу, а той, який вміло обирає найкращу позицію та уникає жорстокої і непотрібної конкуренції.

Виробник формує для себе цільовий сегмент ринку шляхом випуску конкурентоспроможних товарів, які задовольняють наявні та потенційні потреби споживачів. Оскільки споживач у сучасних умовах значного насичення ринку стає все більш вимогливим, у конкурентній боротьбі все частіше використовуються поряд із ціновими методами і нецінові.

В умовах застосування здобутків науково-технічної революції ринковий успіх нових товарів може досягатися і за порівняно високих цін, які чинять у цьому разі менший вплив на попит, ніж споживчі властивості товарів (якість, новизна, надійність, дизайн та ін.). Це є проявом зростаючої ролі концепції нецінових форм конкуренції.

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентоспроможність» різними авторами

Автори	Визначення
Фатхутдинов Р.А.	Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що є на цьому ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на цьому ринку [1, с. 54].
Райзберг Б.А.	Конкурентоспроможність – це реальна та потенційна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, що за ціновими та неціновими характеристиками є більш привабливими для споживачів, ніж товари їх конкурентів [2, с. 215].
Стівенсон В.	Конкурентоспроможність характеризує те, наскільки ефективно компанія задовольняє потреби клієнта порівняно з іншими компаніями, що пропонують подібний товар або послугу [3, с. 354].
Піддубний І.О., Піддубна А.І.	Конкурентоспроможність – це потенціальна або реалізована здатність економічного суб'єкта до функціонування у релевантному зовнішньому середовищі, яка ґрунтується на конкурентних перевагах і відображає його позицію відносно конкурентів [4, 8-9].

Значним критерієм доцільності виходу підприємств на міжнародний ринок є рівень його конкурентоспроможності, зокрема на внутрішньому ринку. У вітчизняних виробників практично відсутній досвід щодо способів ведення конкурентної боротьби з міжнародними компаніями, які досягли успіху в умовах жорсткої конкуренції, перевищення рівня пропозиції товару над його попитом та значної насиченості товарних ринків. Лише 1% українських товарів та послуг є конкурентоздатними на світовому ринку, оскільки вітчизняна продукція не відповідає основним критеріям міжнародних стандартів,

Розглядаючи діяльність вітчизняних підприємств на міжнародному ринку, можна стверджувати про обмеженість експортної номенклатури українських товарів: наша продукція більшою мірою представлена на ринках сировинної продукції і стандартизованих масових готових виробів, тобто з переважно ціновою конкуренцією. Дуже повільними темпами здійснюється переорієнтація з торгівлі сировиною і напівфабрикатами на торгівлю товарами з високою доданою вартістю, тобто високотехнологічними товарами.

Тенденції розвитку світового ринку свідчать про зростаючу роль нецінової конкуренції, тобто конкуренції технічного та якісного рівня продукції. У конкурентній боротьбі перемагає виробник (продавець), який пропонує вищу якість, а не низькі ціни. [5]. Однією з основних причин низької якості вітчизняних товарів і низької конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку є неврахування питання вивчення сутності і значення якості продукції. Також найвищого рівня енергоємності в Європі за майже повної енергонезалежності та високого рівня цін на енергетичні ресурси неможливо формувати належний рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Відповідно, основним напрямом підвищення конкурентоспроможності на міжнародному рівні є розвиток інноваційної діяльності, впровадження у виробництво новітніх технологій, сучасних виробів нової техніки, запобігання відтоку високоінтелектуальних і обдарованих працівників за кордон. Україна на цьому етапі є постачальником технологій, інтелекту на світовий ринок. Але замість того, щоб отримувати від цього прибуток, вона, навпаки, терпить збитки.

Розглянемо чинники макросередовища, які безпосередньо впливають на формування інноваційної діяльності підприємств. Зокрема, до них належать:

1. Прогрес у регіональній інтеграції (створення надпотужних кластерів).

2. Сучасний стан розвитку економіки конкретної держави.

3. Відкритість конкретної галузі промисловості, можливість інвестування.

4. Умови функціонування суспільно-господарської та юридичної системи.

5. Ситуація на ринку промислових та споживчих товарів і послуг.

6. Міжнародні тенденції технологічного розвитку та рівень їх використання в умовах національних особливостей.

7. Юридичний базис та практика ведення господарської діяльності, зокрема в інноваційній сфері.

Сучасний рівень трансформації світового господарства визначає саме інновації як обов'язковий елемент господарської діяльності підприємств і є важливим стимулюючим фактором й передумовою їхнього розвитку. «Інноваційна діяльність – одна з основних сфер функціонування будь-якого підприємства, у якій використовуються знання з техніки, економіки, екології, соціальної психології й соціології, фундаментальних і прикладних наук; тісно переплітаються теорія і практика, виробництво та управління ним, стратегія і тактика» [6]

Україна сьогодні є однією з найменш конкурентоздатних країн, тому стає очевидним, що проблема підвищення конкурентоспроможності як вітчизняних товарів і послуг, так і економіки України загалом сьогодні виходить на перший план. На світовому ринку конкурентоздатними визнані менше 1% українських товарів і послуг. Водночас за даними 2017 р. економіка України майже на 50% залежала від експорту (номінальний валовий внутрішній продукт (ВВП) за 2017 р. досягав 1455,0 млрд. грн., а експорт – 682 млрд. грн.). Це дуже небезпечний показник, оскільки, згідно з Методикою розрахунку рівня економічної безпеки, прийнятною вважається експортний складник ВВП на рівні не більше 50%.

Оцінюючи конкурентоспроможність підприємств України на світовому ринку зараз, розглянемо положення країни в найбільш відомих світових рейтингах. Є деякі досягнення в поліпшенні умов ведення бізнесу, проте спостерігаються і значні проблеми.

За даними опублікованого загального дослідження Всесвітнього банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC) – Doing Business – 2017 («Ведення бізнесу – 2017»), позиції України в рейтингу умов ведення біз-

несу покращилися на 41 пункт – 96 місце порівняно з 137 місцем у торішньому дослідженні. Найбільший прогрес і ефект від реформ зафіксовано у сфері створення підприємств (поліпшення в рейтингу з 116 позиції до 50), оподаткування (Україна піднялася з 165 місця на 108 місце) і реєстрації власності (перемістилася з 149 на 59 місце). Це сталося за рахунок упровадження системи електронного надання даних.

Найвищий рейтинг Україна мала у сфері отримання кредитів (17 місце). Найгірші позиції України – у сфері підключення до системи електрозабезпечення – 185 місце і міжнародній торгівлі – 154 місце.

Сьогодні Україна займає досить невисокі місця в міжнародних рейтингах глобальної конкурентоспроможності. Маються на увазі передусім два найбільш відомих рейтинги: рейтинг конкурентоспроможності IMD (Міжнародного інституту розвитку менеджменту, м. Лозанна, Швейцарія) й Індекс глобальної конкурентоспроможності WEF (Всесвітнього економічного форуму).

Україна представлена у кількох міжнародних рейтингах, які оцінюють інноваційний потенціал, технологічну та інноваційну конкурентоспроможність. Найбільш авторитетними є Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index), Індекс інноваційного розвитку агентства Bloomberg (Bloomberg Innovation Index), Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (Innovation Union Scoreboard), Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів (Global Talent Competitiveness Index).

Методологія, яку використовує Bloomberg, передбачає аналіз семи факторів: витрати

на R&D щодо ВВП; технологічні можливості; продуктивність праці; кількість високотехнологічних підприємств; ефективність вищої освіти та відсоток дипломованих спеціалістів; концентрація дослідників; патентна активність.

Відповідно до рейтингу у 2018 р. Україна втратила за рік 4 позиції, що відповідає 46 місцю в рейтингу серед 50 досліджуваних країн (таблиця 2).

У 2017 р. інноваційну діяльність у промисловості провадили 759 підприємств, або 16,2% обстежених промислових підприємств.

Із загальної кількості інноваційно активних підприємств здійснювали внутрішні та зовнішні НДР – 25,3%, придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 65,9%, придбання зовнішніх знань – 5,7%, інші роботи – 22,8% підприємств. За видами економічної діяльності найбільша частка інноваційно активних підприємств припадає на виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів – 22,0%.

Підвищення як якості, так і конкурентоспроможності продукції підприємства має велике соціально-економічне значення. Воно полягає у тому, що такі заходи сприяють більш ефективному функціонуванню суб'єктів господарювання в ринкових умовах. Соціально-економічна ефективність підвищення рівня конкурентоспроможності продукції полягає в такому [75]:

- 1) конкурентоспроможна та якісна продукція набагато краще задовольняє суспільні потреби споживачів;
- 2) завдяки підвищенню конкурентоспроможності продукції, зокрема її якості, компанія може суттєво зекономити свої витрати на робочий час;

Таблиця 2

Показники Глобального інноваційного індексу Bloomberg для України за 2017–2018 рр.[6]

Рік	Загальний ранг	Витрати на R&D у співвідношенні до ВВП	Технологічні можливості	Продуктивність праці	Кількість високотехнологічних підприємств	Ефективність вищої освіти	Концентрація дослідників	Патентна активність
2017	42	44	47	50	34	4	44	27
2018	46	47	48	50	32	21	46	27

3) конкурентоспроможна продукція дає можливість компанії отримати фінансову стабільність та максимально високі прибутки протягом тривалого періоду часу;

4) підвищення конкурентоспроможності продукції має беззаперечний вплив на імідж підприємства, а отже, і зростання лояльності покупців до його продукції [33, 5–6].

Для підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняним підприємствам необхідно прийняти низку важливих рішень, які забезпечать їм майбутнє процвітання. До основних із них можемо віднести [18, с. 174]:

- застосування інноваційних технологій на підприємствах та розвиток вітчизняного науково-технічного потенціалу;

- розроблення та впровадження представниками державної влади різноманітних інноваційних програм для підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства;

- створення нового бізнес-середовища, яке передбачає оновлення уже давно застарілої матеріально-технічної бази та впровадження нових і прогресивних методів управління компанією;

- сприяння залученню додаткових інвестицій, особливо іноземних, для розширення можливостей підприємства, його підтримки та допомоги виходу на зовнішні ринки для реалізації продукції;

- формування та реалізацію єдиних систем стандартизації та показників якості продукції для підвищення її рівня як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;

- зростання рівня кваліфікації працівників, а також розвиток та активне впровадження маркетингових досліджень, які є запорукою успішної діяльності будь якої компанії на ринку;

застосування успішного вітчизняного та зарубіжного досвіду на підприємствах для утримання лідерських позицій та високої конкурентоспроможності продукції

Одним із найефективніших чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства є впровадження інновацій.

Найчастіше ґрунтується на ризикових наукових дослідженнях інноваційне мале підприємство. У великих корпоративних структурах, на відміну від малих, створюються максимально сприятливі умови з метою залучення інвестицій, акумулювання з різних джерел надходжень. У процесі формування стратегії поведінки слід враховувати та використовувати переваги малих наукоємних підприємств, розширення масштабів іннова-

ційного підприємництва і сполучення в економіці малого і великого корпоративного бізнесу.

Мале і велике корпоративне підприємство пов'язане одне з одним відносинами співробітництва в різних формах, що є значною протиположністю конкуренції. За допомогою вертикальної інтеграції великі компанії та малі підприємства пов'язані як ланки одного виробничого ланцюга.

Отже, значну роль у формуванні ефективної структури народного господарства й у посиленні економічної і науково-технічної інтеграції України відіграє створення великих, високотехнологічних корпоративних структур, що має низку важливих переваг порівняно з підприємствами малого і середнього бізнесу. Об'єднання капіталів дає можливість розширити масштаби сучасних господарських операцій та збільшити обсяг виробленої продукції. Також вони мають можливість формування власних інвестиційних фондів, які є необхідними для реалізації перспективних проектів.

Знизити собівартість продукції дає змогу укрупнення виробництва. Також створює економію на торгових операціях шляхом постачання великими оптовими партіями матеріалів і устаткування.

Інновації та конкурентоспроможність взаємопов'язані. Євразійська рада зі стандартизації, метрології та сертифікації визначає інновації як нові або вдосконалені технології, види продукції або послуг, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що сприяють просуванню технологій, товарної продукції та послуг на ринок.

Висновки. Виготовлення конкурентоспроможної продукції, яка відповідає міжнародним стандартам якості, дає можливість українським підприємствам створити ефективні умови для її реалізації не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринку. Пошук інноваційних підходів у підприємницькій діяльності; співпраця з іноземними партнерами, використовуючи механізми кооперації та інтеграції; реклама вітчизняної продукції за кордоном; удосконалення іміджу підприємства; участь у регіональних та міжнародних виставках і ярмарках створює передумови для перспективного розвитку підприємницької діяльності в Україні.

Інновації відіграють значну роль в економічному зростанні країни, так чи інакше впливають на підвищення продуктивності праці, ефективність вкладеного капіталу та конкурентоспроможність. Завдяки впровадженню

інновацій країни мають конкурентні переваги, тобто, досягнувши на національному рівні інноваційної конкурентоспроможності, вони можуть бути учасником формування світової економічної системи. Але якщо країна не здатна здійснювати інноваційну діяльність, то їй загрожує ризик опинитися на позиціях аут-

сайдера, адже це згодом може призвести до обмеження можливостей розвитку та використання наявного потенціалу. Шляхами підвищення конкурентоспроможності є зниження ціни і підвищення якості. Єдиний шлях вирішення цього завдання – постійне впровадження інновацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономический маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. М, Экономика, 2002. 567 с.
2. Райзберг Б. А. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. ИНФРА-М, 1997. 720 с.
3. Стивенсон В.Дж. Управление производством / В.Дж. Стивенсон; пер. с англ. под общ. ред. Ю.В. Шленова. М. БИНОМ, 1998. 928 с.
4. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: навчальний посібник / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004. 264 с.
5. Слободян Т.І. Коопераційні форми міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств / Т.І. Слободян // Наукові записки. Серія: «Економіка». 2010. Вип. 15. С. 422–428.
6. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2017 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. К.: УкрІНТЕІ, 2018. 98 с. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/monitoring-prioritet/stan-id-2017-f.pdf>

REFERENCES:

1. Fatkhutdinov R.A. (2002) Konkurentosposobnost' organizatsii v usloviyakh krizisa: ekonomicheskii marketing, menedzhment [Competitiveness of an organization in a crisis: economic marketing, management]. Moscow: Economy. (in Russian).
2. Rayzberg B.A. (1997) Kurs ekonomiki: Uchebnik [Economics course: Textbook]. Moscow: INFRA-M (in Russian).
3. Stivenson V. Dzh. (1998) Upravlenie proizvodstvom [Production Management]. Moscow: BINOM (in Russian).
4. Piddubnyi I.O., Piddubna A.I. (2004) Upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu pidpriemstva: navchalnyi posibnyk [Management of the international competitiveness of the enterprise: a manual]. Kh.: VD "INZHEK" (in Ukrainian).
5. Slobodian T.I. (2010) Kooperatsiini formy mizhnarodnoho naukovu-tekhnichnoho spivrobitnytstva pidpriemstv [Cooperative forms of international scientific and technical cooperation of enterprises]. Naukovi zapysky. Serii: "Ekonomika" [Proceedings. Series: "Economics"]. Ostroh. Pp. 422–428.
6. UkrINTEI (2018) Stan innovatsiinoi diialnosti ta diialnosti u sferi transferu tekhnolohii v Ukraini u 2017 rotsi: analitychna dovidka [The state of innovation activities and activities in the field of technology transfer in Ukraine in 2017: analytical reference], Kyiv. Available at: (<https://mon.gov.ua/storage/app/media/innovatsii-transfer-tehnologiy/monitoring-prioritet/stan-id-2017-f.pdf>) ((accessed (10.02.2019))

Енергетичні культури як об'єкт бухгалтерського обліку та аналізу

Станько Тетяна Миколаївна

асистент кафедри економіки
Львівського національного аграрного університету

Stanko Tatiana

Lviv National Agrarian University

Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності організації та удосконалення систем обліку та аналізу вирощування енергетичних культур, зорієнтованого на потреби забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств у сучасних економічних умовах України. Визначено, що біоенергетика як нова галузь сільського господарства потребує переосмислення сталих облікових процесів та розроблення нових наукових підходів. Досліджено питання обліку та аналізу витрат виробництва твердого біопалива, а також методів нарахування амортизації основних засобів, які використовуються у процесі вирощування енергетичних культур. Виявлено, що для створення необхідних умов розроблення та реалізації біоенергетичних проектів потрібно забезпечити організацію обліку та аналізу ефективності господарської діяльності. Це дасть можливість більш точно складати інвестиційні проекти, ідентифікувати їхні ризики, а також оцінити загальний ефект від вирощування енергетичних культур.

Ключові слова: енергетичні культури, довгострокові біологічні активи, амортизація, біоенергетичний проект, облік, аналіз, собівартість виробництва, ефективність, витрати, основні засоби, біопаливо.

Станько Т.Н. ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ КУЛЬТУРЫ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА

Статья посвящена обоснованию необходимости организации и совершенствования систем учета и анализа выращивания энергетических культур, ориентированного на нужды обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий в современных экономических условиях Украины. Определено, что биоэнергетика как новая отрасль сельского хозяйства требует переосмысления устоявшихся учетных процессов и разработки новых научных подходов. Исследованы вопросы учета и анализа затрат производства твердого биотоплива, а также методов начисления амортизации основных средств, которые используются в процессе выращивания энергетических культур. Выявлено, что для создания необходимых условий разработки и реализации биоэнергетических проектов нужно обеспечить организацию учета и анализа эффективности хозяйственной деятельности. Это даст возможность более точно составлять инвестиционные проекты, определять их риски, а также оценить общий эффект от выращивания энергетических культур.

Ключевые слова: энергетические культуры, долгосрочные биологические активы, амортизация, биоэнергетический проект, учет, анализ, себестоимость производства, эффективность, затраты, основные средства, биотопливо.

Stanko Tatiana. ENERGY CROPS AS AN OBJECT OF ACCOUNTING AND ANALYSIS

The article is devoted to justification of need of the organization and improvement of accounting systems and analysis of energy crop, based on the needs of the competitiveness of agricultural enterprises in modern economic conditions in Ukraine. The successful implementation of bioenergy projects requires a company's management with objective information to assess the effectiveness of management according to different criteria, including economic. It is emphasized that bioenergy, as a new branch of agriculture, requires a rethinking of the established accounting processes and development of new scientific approaches. Noted that energy crops refer to the biological assets of the economy. For effective management of the production of energy crops need information on the status, conditions of formation, evaluation and usage. Given the skeletal structure of the cost items included in the production cost of bioenergy crops. Researched accounting issues and analyze the costs of solid biofuel production, and methods of depreciation of fixed assets that are used in the process of growing energy crops. Special attention is paid to the issue of cost accounting for the elimination of the plantations in connection with the termination of term of their operation. The cost of the uprooting of the plantation and soil constitute a significant proportion of the cost of laying new plantings. Write-off of these costs on the financial results leads to a reduction in the amount of net profit, so most outdated spaces may remain Unliquidated. It is proposed, upon enrollment in the balance of new plantings of bioenergy crops, to increase their initial value for the sum of target cost for the elimination of perennial energy plantations. It is noted that when the cultivation of energy crops use specialized equipment, so the need for constant control over its content and operation. For effective use of machine and tractor fleet operating costs for mechanization, it is appro-

appropriate to divide into fixed and variable. Found that in order to create the necessary conditions for the development and implementation of bioenergy projects need to ensure the organization of accounting and analysis of economical activity's efficiency. This will enable you to more accurately draw up investment projects, determine their risks, and to assess the overall effect of growing energy crops.

Key words: energy crops, long-term biological assets, depreciation, bioenergy project accounting, analysis, cost of production, efficiency, costs, fixed assets, biofuel.

Постановка проблеми. Енергетична залежність України від поставок дорогих паливно-енергетичних ресурсів і погіршення екологічної ситуації зумовлюють пошук альтернативних джерел енергії. Одним із перспективних шляхів вирішення цієї проблеми є нова галузь АПК – біоенергетика. Пріоритетні напрями цієї галузі – це пошук дешевої біосировини, створення необхідних умов для вирощування та переробки енергетичних культур, а також оцінка ефективності біоенергетичних проектів в Україні. Одним із їх різновидів є тверде біопаливо, яке виробляють із біомаси швидкозростаючих енергетичних культур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виробництво біопалива є порівняно новим видом діяльності для сільськогосподарських підприємств України, але дослідження його становлення та розвитку вже знайшло своє відображення у багатьох працях українських науковців. У низці робіт учені частково висвітлюють ефективність виробництва біопалива, зосереджуючи увагу на технологічних аспектах вирощування біоенергетичних культур, чи оцінюють потенціал розвитку відновлювальної енергії на регіональному чи загальнодержавному рівнях [1–3]. Економічні аспекти вирощування енергетичних культур також можна знайти в публікаціях багатьох авторів: І.П. Солов'я, С.В. Перебори, М.В. Роїка, О.Г. Ягольника, М.Я. Гументик, В.В. Мамайсур, В.Л. Курило, О.М. Шпичака, В.В. Нагайчука, А.Ю. Якимчука, В.М. Боярчука, Т.М. Станько, Г.М. Калетніка, В.М. Пришляка [4–12]. Визначення основних засад організації обліково-аналітичного забезпечення процесу виробництва твердого біопалива з енергетичних культур є інформаційною базою для прийняття ефективних управлінських рішень, потребує додаткового вивчення і є актуальним напрямом досліджень. У науковій літературі є широкий спектр думок щодо ефективності вирощування біоенергетичних культур. Проте ще досі не розроблено досконалої методики обліку, аналізу та визначення економічної ефективності вирощування енергетичних культур та переробки їх на біопаливо.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є обґрунтування забезпечення ефективної

організації і вдосконалення обліку виробництва біопалива на основі енергетичних культур як важливої умови успішної реалізації біоенергетичних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграція України у Європейський Союз та світове співтовариство, а також ринкові трансформації у державі вимагають якісної та достовірної обліково-аналітичної інформації для управління розвитком біоенергетики та аналізу ефективності вирощування енергетичних культур у аграрних підприємствах. У ринковій економіці бухгалтерський облік є важливим методом управління підприємницькими структурами, інструментом контролю за ефективним та раціональними використанням наявних ресурсів для досягнення максимального результату виробництва. Наявність достовірних даних із бухгалтерського обліку, контролю та аналізу господарської діяльності дає можливість визначити недоліки та слабкі місця у функціонуванні будь-якого підприємства та водночас знайти шляхи розв'язання виявлених проблем [13, с. 82–85]. Особливо це стосується аграрних підприємств, що спеціалізуються на вирощуванні енергетичних культур і потребують залучення зовнішнього капіталу. Для створення сприятливих умов виробництва біопалива необхідною є організація обліку та контролю господарської діяльності. Успішна реалізація таких проектів передбачає отримання керівництвом підприємства об'єктивної оцінки ефективності за різними критеріями, у тому числі економічним.

Енергетичні культури, які вирощуються аграрними підприємствами для безпосереднього використання як палива чи подальшої переробки, належать до біологічних активів господарства, що підтверджується у П(С) БО 30 «Біологічні активи». Облік та звітність у господарствах має здійснюватися згідно з вимогами вищезазначеного положення [14].

Для ефективного управління виробництвом енергетичних культур потрібні відомості про стан та умови формування біологічних активів, оцінки, особливостей використання тощо. Різна за тривалістю участь біологічних активів у господарському обороті зумовлює й відповідне групування біоенергетичних куль-

тур, а саме – поточні і довгострокові. Поточні відображаються в оборотних активах, а довгострокові – у необоротних активах (енергетична верба) господарства. Продуктивні багаторічні насадження, такі як плантації енергетичних культур, згідно із П(С)БО 30 відносять до окремого об'єкту обліку – довгострокових біологічних активів.

Особливості технологічного процесу виробництва зумовлюють певну специфіку обліку витрат різних видів сільськогосподарської продукції. Розвиток біоенергетики як галузі сільського господарства вимагає переосмислення сталих облікових процесів та розроблення нових наукових підходів.

Групування витрат у процесі вирощування енергетичних культур має відображати специфічні особливості галузі, зокрема сезонність виробництва біопалива і використання матеріальних ресурсів, характерних для цієї сфери (рис. 1).

Процес вирощування енергетичних культур є досить капіталомістким, тому амортизаційні відрахування мають бути стабільним, вагомим джерелом інвестицій у відтворення енергетичних насаджень та модернізації матеріально-технічної бази.

Проте у П(С)БО 30 зазначено, що амортизація може бути нарахована тільки на зрілі довгострокові біологічні активи, справедливості яких визначити неможливо, тобто на ті, що оцінені за первісною вартістю. Під час оцінки довгострокових біологічних активів за справедливою вартістю у

виробничих витратах не відобразатимуться суми амортизації, нарахованої з плантацій енергетичних культур.

Така ситуація зумовлюється тим, що зі старінням довгострокового біологічного активу він зменшує свою ринкову вартість, а утворена різниця за чинним порядком підлягає списанню на витрати від зміни вартості відповідних активів, які належать до групи інших витрат операційної діяльності сільськогосподарського підприємства. Згідно з підходом, фактичні витрати виробництва та собівартість продукції енергетичних культур будуть заниженими, а невиробничі витрати – завищеними. Варто зауважити, що наприкінці періоду промислового використання енергетичних плантацій паралельно зі зменшенням їхньої віддачі, що позначиться на зменшенні економічної ефективності, потрібно буде списувати значно більші суми витрат із переоцінки. Таким чином, реальний економічний результат спотворюватиметься. Також потребує дослідження питання, що стосується обліку витрат на ліквідацію насаджень у зв'язку із закінченням терміну їх експлуатації. Як свідчить практика, витрати на розкорчування плантації й обробіток ґрунту є значними і становлять третю частину від вартості закладки нових насаджень [15, с. 81–91].

У вітчизняному плані рахунків використовують спеціальний субрахунок «Списання необоротних активів» у складі інших витрат, які відображаються у конкретному періоді і списуються на фінансові результати. Це

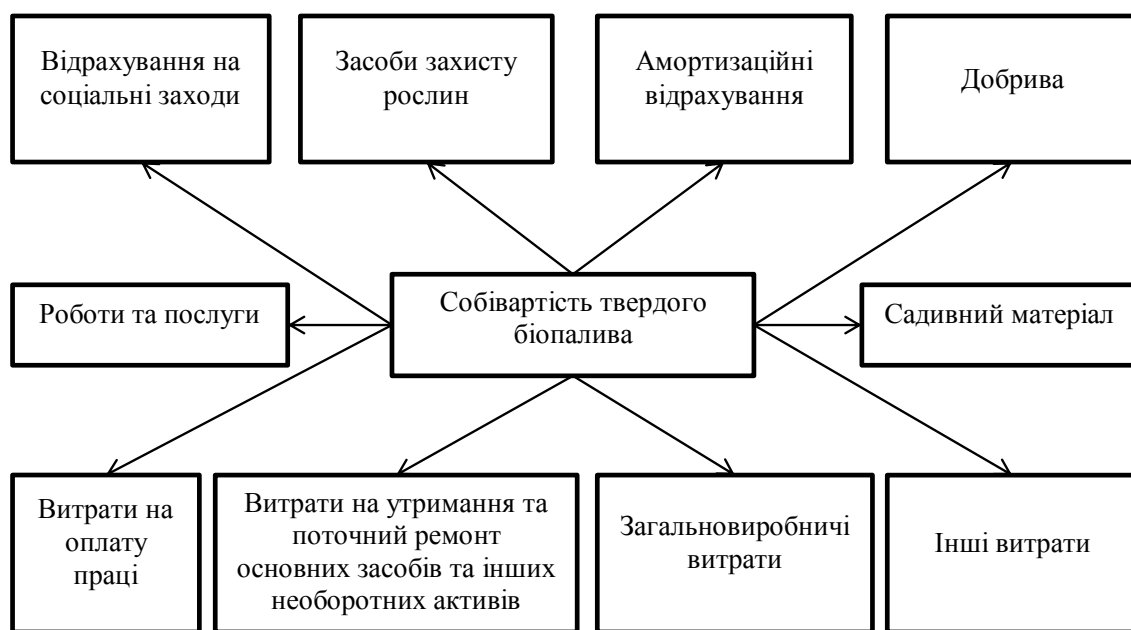


Рис. 1. Статті витрат формування собівартості виробництва твердого біопалива

зумовлює зменшення суми чистого прибутку або збитковості, тому більшість застарілих насаджень можуть залишитися неліквідованими. Для уникнення цього було б доцільно одночасно із зарахуванням на баланс нових насаджень біоенергетичних культур збільшувати їхню первісну вартість на суму планової вартості робіт із ліквідації багаторічних енергетичних плантацій. Отже, у процесі зношення довгострокових біологічних активів нараховуватимуться амортизаційні відрахування у розмірі, що забезпечить їх повне відтворення. Через відсутність у нашій країні відомостей про справедливую вартість багаторічних енергетичних плантацій їх доцільно оцінювати за первісною вартістю. Незрілі довгострокові біологічні активи до досягнення продуктивного віку мають бути оцінені за витратами на їх закладання та вирощування.

У Методичних рекомендаціях щодо обліково-фінансового та правового забезпечення закладання, догляду та списання багаторічних насаджень зазначається, що насадження зараховують до продуктивних і вводять в експлуатацію за умови, якщо вартість продукції, отриманої від молодих плантацій, є більшою, ніж поточні витрати на їх вирощування [16]. Ці терміни для деревних культур (енергетична верба) становлять 2–3 роки, а для трав'янистих – 1–2 роки.

Амортизація нараховується протягом терміну корисного використання довгострокового біологічного активу, який індивідуально встановлюється підприємством під час зарахування його на баланс. Енергетичні плантації можуть давати приріст біомаси протягом 15–25 років. У період інфляції амортизація під час застосування лінійного методу не виконує роль джерела відтворення основних засобів, тому що господарства не можуть акумулювати амортизаційні відрахування у розмірі, необхідному для здійснення нових інвестиційних проектів [13, с. 82–85]. Для нівелювання інфляційного впливу на основні засоби найдоцільнішими є такі методи нарахування амортизації: за терміном корисного використання (кумулятивний) і зменшеного залишку (регресивний). Метод прискореного зменшення залишкової вартості рекомендується для найшвидшого списання основних засобів. У цьому разі не враховується вартість ліквідації об'єкта.

Річна сума амортизації дорівнює добутку залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річ-

ної норми амортизації, яка визначається на основі терміну корисного використання об'єкта і подвоюється. Застосовуючи цей метод, можна покрити близько 60–70% вартості засобів упродовж першої половини терміну корисного використання об'єкта.

У загальній структурі витрати машинно-тракторного парку рослинництва становлять понад 40%. Під час вирощування енергетичних культур, де використовується спеціалізована техніка, потрібно постійно контролювати витрати з утримання та експлуатації МТП, оскільки нормативів на використання машин-аналогів немає. Для раціонального використання техніки з виробництва енергетичних культур експлуатаційні витрати на механізацію доцільно розмежувати на постійні і змінні.

До постійних належать відсотки за інвестиційними витратами, витрати на зберігання машин, амортизацію і страхування. До змінних витрат включають оплату праці обслуговуючого персоналу (оператора, механізатора), вартість паливно-мастильних матеріалів, витрати на ремонт і технічне обслуговування, на допоміжні технологічні (витратні) матеріали [17, с. 130–145].

Сезонність виробництва енергетичних культур безпосередньо відображається на формуванні доходів та витрат, що обліковуються за підсумком звітних фінансових періодів. Розроблення детальних технологічних карт, оперативний розрахунок витрат дають змогу отримати об'єктивну інформацію та внести необхідні корективи керівництвом.

Повнота відображення витрат рослинництва аграрних підприємств нашої держави є важливим питанням у системі обліку. Вирішення цієї проблеми залежить від таких чинників, як податкова система, тіньовий сектор виробництва, державна влада України.

Удосконалення системи обліку енергетичних культур, врахування витрат на їх виробництво протягом тривалого періоду дасть змогу більш точно формувати інвестиційні проекти, оцінювати ризики, визначати очікувані прибутки.

Висновки з проведеного дослідження. Проблеми обліку та аналізу витрат на виробництво біопалива з енергетичних культур є мало дослідженими вченими-економістами. Така ситуація зумовлена тим, що вирощування енергетичних культур в Україні здійснюється протягом нетривалого проміжку часу. Отримана біомаса переважно використовується для внутрішньогосподарських потреб або ж для експериментальних досліджень.

Побудова обліку та аналізу управлінської інформації у проектах із вирощування біоенергетичних культур мають відповідати вимогам технологічного процесу та специфіки функціонування галузі.

Для створення необхідних умов розроблення та реалізації біоенергетичних проек-

тів потрібно забезпечити організацію обліку та аналізу господарської діяльності. Це дасть можливість отримати реальні дані економічних показників, проаналізувати результати ефективності виробництва енергетичних культур та надати рекомендації щодо покращення фінансово-економічного стану.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Микитин Т.М. Ефективність вирощування енергетичних культур на Поліссі. *Вісн. Дніпропетр. держ. аграр.-екон. ун-ту*. 2015. № 1 (35). С. 102–105.
2. Микитин Т.М. Особливості розвитку біоенергетики на регіональному рівні. *Економічний форум*. 2015. № 3. С. 221–227.
3. Калініченко О.В., Плотник О.Д. Економічна ефективність виробництва культури світчграсу в Україні. *Наук. пр. Полтав. держ. аграр. акад.* Т. 1. Вип. 2. Економічні науки. Полтава: ПДАА, 2011. С. 136–141.
4. Соловій І. П., Перебора С. В. Еколого-економічні та лісополітичні аспекти розвитку плантаційного лісовирощування. *Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук. – техн. праць*. Львів: РВВ НЛТУ України. 2009. Вип. 19.4. С. 61–67.
5. Роїк М.В., Ягольник О.Г. Агропромислові енергетичні плантації – майбутнє України. *Біоенергетика*. 2015. № 2. С. 4–7. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Bioen_2015_2_2
6. Роїк М.В. Гументик М.Я., Мамайсур В.В. Перспективи вирощування енергетичної верби для виробництва твердого біопалива. *Біоенергетика/Bioenergy*. 2013. № 2. С. 18–19.
7. Роїк М.В., Курило В.Л., Гументик М.Я. Ефективність вирощування високопродуктивних енергетичних культур. *Вісн. Львів. нац. аграр. ун-ту*. 2011. № 15(2). С. 85–90.
8. Шпичак О.М. Економічні проблеми виробництва біопалива та продовольча безпека України. *Економіка АПК*. 2009. № 8. С. 11–19
9. Нагайчук В.В. Облік та аналіз господарських операцій у процесі переробки сільськогосподарських культур на біопаливо. *Економіка та держава*. 2010. № 8. С. 87–89.
10. Якимчук А.Ю. Економічне обґрунтування проектів щодо вирощування верби біоенергетичної. *Національний університет водного господарства та природокористування. Серія Економіка*. Рівне, 2011. Вип. 2(54). С. 232–237.
11. Боярчук В.М., Станько Т.М. Багатокритеріальна оцінка ефективності виробництва енергетичних культур на прикладі верби. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: *Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету*. № 4 (11). 2015. Харків: ХНАДУ. 2015. С. 55–63.
12. Калетник Г.М., Пришляк В.М. Біопалива: ефективність їх виробництва та споживання в АПК України. Навч. посібник. К: Аграрна наука, 2010. 327 с.
13. Коваль Н.І., Пророчук О.Л. Проблеми відображення обліку витрат при виробництві біоенергетичних культур. *Проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством: матеріали 5 Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих науковців*. 2015. Вінниця, 2015. С. 82–85.
14. П(С)БО 30 «Біологічні активи»: наказ Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 року № 790 // [Електронний ресурс]. URL: <http://www.rada.gov.ua>. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи».
15. Подолянчук О.А., Коваль Н.І., Колесник Т.В. Основні аспекти обліково-аналітичного забезпечення виробництва біоенергетичних культур у сільськогосподарських підприємствах. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2016. № 12. С. 81–91. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efmapnr_2016_12_11
16. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Міністерства фінансів України від 18.05.2001 № 132 // [Електронний ресурс]. URL: <http://www.rada.gov.ua>. Про затвердження Методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств.
17. Енергетична верба: технологія вирощування та використання; за ред. В.М. Сінченка. Вінниця: ТОВ «Ніланд-ЛТД», 2015. 340 с.

REFERENCES

1. Mykytyn T.M. (2015) Efektyvnist vyroshchuvannya enerhetychnykh kultur na Polissi [Efficiency of cultivation of energy crops in Polissya]. *Visn Dnipropetrovsk state agrar.-econ un-th*, no. 1 (35), pp. 102–105.
2. Mykytyn T.M. (2015) Osoblyvosti rozvytku bioenerhetyky na rehionalnomu rivni [Features of bioenergy development at the regional level]. *Economic forum*, no. 3, pp. 221–227.
3. Kalinichenko O.V., Plotnyk O.D. (2011) Ekonomichna efektyvnist vyrobnytstva kultury svitchhrasu v Ukraini [Economic efficiency of production of the mythgrass culture in Ukraine]. *Science Poltava ave. state agrar acad.* T. 1, vol. 2. Economic sciences. Poltava: PDAA, pp. 136–141.
4. Solovii I.P., Perebora S.V. (2009) Ekoloho-ekonomichni ta lisopolitychni aspekty rozvytku plantatsiinoho lisovyroshchuvannya [Ecological-economic and forest-political aspects of the development of plantation forestry]. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine: Sb. Sciences. Tech. works.* Lviv: RVB NLTU of Ukraine., vol. 19.4, pp. 61–67.
5. Roik M.V., Yaholnyk O.H. (2015) Ahropromyslovi enerhetychni plantatsii – maibutnie Ukrainy [Agro-industrial energy plantations – the future of Ukraine]. *Bioenergy*, no. 2, pp. 4–7.
6. Roik M.V., Humentyk M.Ya., Mamaisur V.V. (2013) Perspektyvy vyroshchuvannya enerhetychnoi verby dlia vyrobnytstva tverdogo biopalyva [Prospects for growing energy willow for the production of solid biofuels]. *Bioenergy*, no 2, pp. 18–19.
7. Roik M.V., Kurylo V.L., Humentyk M.Ya. (2011) Efektyvnist vyroshchuvannya vysokoproduktyvnykh enerhetychnykh kultur [Efficiency of Growing High-Productive Energy Cultures]. *Visn Lviv. Nats. Agrar. un-th*, no 15, pp. 85–90.
8. Shpychak O.M. (2009) Ekonomichni problemy vyrobnytstva biopalyva ta prodovolcha bezpeka Ukrainy [Economic problems of biofuel production and food safety of Ukraine]. *Economy of agroindustrial complex*, no. 8, pp. 11–19.
9. Nahaichuk V.V. (2010) Oblik ta analiz hospodarskykh operatsii u protsesi pererobky silskohospodarskykh kultur na biopalyvo [Accounting and analysis of economic operations in the process of processing agricultural crops for biofuels]. *Economy and the state*, no 8, pp. 87–89.
10. Yakymchuk A.Yu. (2011) Ekonomichne obgruntuvannya proektiv shchodo vyroshchuvannya verby bioenerhetychnoi [Economic rationale for bioenergy willow cultivation projects]. *National University of Water Management and Nature Management. Series Economics*, Rivne, vol. 2 (54), pp.232–237.
11. Boiarchuk V.M., Stanko T.M. (2015) Bahatokryterialna otsinka efektyvnosti vyrobnytstva enerhetychnykh kultur na prykladi verby [Multicriteria estimation of efficiency of production of energy crops on the willow example]. *Problems and prospects of entrepreneurship development: Collection of scientific works of the Kharkiv National Automobile and Road University*, no. 4 (11), Kharkiv: KhNADU, pp. 55–63.
12. Kaletnik H.M., Pryshliak V.M. (2010) *Biopalyva: efektyvnist yikh vyrobnytstva ta spozhyvannia v APK Ukrainy* [Biofuels: Efficiency of their production and consumption in the agroindustrial complex of Ukraine], Teaching manual. K: Agrarian Science. (in Ukrainian)
13. Koval N.I., Prorochuk O.L. (2015) Problemy vidobrazhennia obliku vytrat pry vyrobnytstvi bioenerhetychnykh kultur [Problems of reflection of expenses accounting for the production of bioenergetic crops]. *Problems of accounting, control and analytical support of enterprise management: materials 5 of the All-Ukrainian scientific and practical conference of young scientists*, Vinnitsa, pp. 82–85.
14. P (C) BO 30 "Biological Assets": Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated November 18, 2005 No. 790 // [Electronic resource]. URL: <http://www.rada.gov.ua>. On Approval of the Regulation (Standard) of Accounting 30 "Biological Assets".
15. Podolianchuk O.A., Koval N.I., Kolesnyk T.V. (2016) Osnovni aspekty oblikovo-analitychnoho zabezpechennia vyrobnytstva bioenerhetychnykh kultur u silskohospodarskykh pidpriemstvakh [Main aspects of accounting and analytical support for bioenergetic crop production in agricultural enterprises]. *Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice*, no. 12, pp. 81–91.
16. Methodological recommendations for the planning, accounting and calculation of the cost of production (works, services) of agricultural enterprises: the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated May 18, 2001 No. 132 // [Electronic resource]. URL: <http://www.rada.gov.ua>. On Approval of Methodological Recommendations on Planning, Accounting and Calculation of Pricing of Products (Works, Services) of Agricultural Enterprises.
17. Sinchenko V.M. red. (2015) *Enerhetychna verba: tekhnolohiia vyroshchuvannya ta vykorystannia* [Energy willow: technology of cultivation and use]. Vinnytsya: LLC "Niland-LTD", (in Ukrainian).

Оцінка ефективності соціально-етичного управління виробничими підприємствами

Степанюк Галина Сергіївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Кушлик Оксана Юріївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Stepanyuk Halyna, Kushlyk Oksana

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Стаття присвячена актуальним питанням оцінювання соціально-етичних аспектів управління виробничими підприємствами. Обґрунтовано основні завдання та етапи проведення оцінки ефективності соціально-етичного управління виробничими підприємствами. Надано пропозиції щодо системи часткових та комплексних показників, які згруповані за 5 сферами оцінки: споживачі і партнери, економічні інтереси підприємства, працівники, громада, навколишнє середовище. Запропонована система показників має практичне значення та є дієвим інструментом обґрунтування подальших управлінських рішень, розроблення стратегії розвитку виробничого підприємства з урахуванням інтересів споживачів, партнерів, громади загалом та дієвих проектів для підприємства щодо досягнення ефективності і результативності в організаційній, виробничій, економічній та соціальній сферах з урахуванням стану навколишнього середовища. Обґрунтовано методичні підходи до розрахунку інтегрального показника ефективності соціально-етичного управління.

Ключові слова: соціально-етичне управління, ефективність, сталий розвиток, виробничі підприємства, комплексна оцінка.

Степанюк Г.С., Кушлик О.Ю. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Статья посвящена актуальным вопросам оценки социально-этических аспектов управления производственными предприятиями. Обоснованы основные задачи и этапы проведения оценки эффективности социально-этического управления производственными предприятиями. Даны предложения по системе частных и комплексных показателей, которые сгруппированы по 5 сферам оценки: потребители и партнеры, экономические интересы предприятия, персонал, общество, окружающая среда. Предложенная система показателей имеет практическое значение и является действенным инструментом обоснования дальнейших управленческих решений, разработки стратегии развития производственного предприятия с учетом интересов потребителей, партнеров, общества в целом и действенных проектов для предприятия по достижению эффективности и результативности в организационной, производственной, экономической и социальной сферах с учетом состояния окружающей среды. Обоснованы методические подходы к расчету интегрального показателя эффективности социально-этического управления.

Ключевые слова: социально-этическое управления, эффективность, устойчивое развитие, производственные предприятия, комплексная оценка.

Stepanyuk Halyna, Kushlyk Oksana. EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF SOCIO-ETHICAL MANAGEMENT BY PRODUCTION ENTERPRISES

The article is devoted to the actual questions of evaluation of social and ethical aspects of management by production enterprises. Social and ethical management involves the development and implementation of a system of solutions for enterprise development in the direction of establishing long-term effective relations with consumers and partners, employees, owners and shareholders, the community, as well as in the direction of preservation of the environment. The stages of the evaluation of the effectiveness of social and ethical management by production enterprises are substantiated: the definition of the main components of the socio-ethical management by production enterprises and the formation of a system of individual indicators of evaluation of each component, calculation of the integral indicator of the effectiveness of the socio-ethical management by production enterprises and its interpretation. The suggestions of the system of partial and complex indicators of evaluation of the effectiveness of social and

ethical management are presented. The proposed system of indicators has practical value. It is determined that such a system of individual indicators is an effective tool for substantiating managerial decisions, developing a strategy for the development of a production enterprise, taking into account the interests of consumers, partners, the community as a whole, and effective projects for the enterprise in terms of achieving efficiency and effectiveness in the organizational, production, economic and social spheres taking into account the state of the environment. The methodical approaches to the calculation of the integral indicator of the effectiveness of social and ethical management by production enterprises are substantiated. The advantage of the proposed methodological approaches to the estimation of integral efficiency indicators is the possibility of taking into account a significant number of conditions and factors (indicators), the effect of which is caused by changes in the state of the enterprise itself, and the requirements and conditions of the environment.

Key words: social and ethical management, efficiency, sustainable development, production enterprises, complex evaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання розвитку соціально-етичних аспектів управління підприємств нині є актуальним та виступає предметом наукових дискусій як із погляду визначення категорії «соціально-етичне управління», так і щодо методів його оцінювання через систему комплексних критеріїв та часткових показників.

Розглядаючи підприємство як систему, необхідно виходити з того, що результативність його діяльності щодо основних цілей та завдань сталого розвитку залежить від відповідності потенціалу підприємства та «готовності» керівництва до запровадження принципів сталого розвитку у свою діяльність. Спроможність до таких перетворень залежить від рівня ресурсного потенціалу, відповідності стратегії підприємства цілям сталого розвитку та достатності коштів для фінансування природоохоронних, соціально спрямованих заходів для реалізації економічної та соціальної політики підприємства як щодо персоналу, так і щодо всіх зацікавлених сторін.

З урахуванням наведених міркувань соціально-етичне управління стосується поточних та майбутніх можливостей і загроз підприємства, результативність реалізації якого в соціально-економічній та екологічній сферах визначається адаптивними здібностями системи управління забезпечити підвищення добробуту власників, споживачів, партнерів, працівників, громади загалом та збереження якості навколишнього середовища. А це потребує якісної оцінки та моніторингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У наукових працях розглядаються сутність та характеристика соціально-етичних аспектів управління підприємствами [1], показники ефективності використання компанією інструментів соціально-орієнтованого маркетингу [2], підходи до оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні [3], показники оцінки еко-

лого-економічного реінжинірингу виробничих процесів підприємств [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте додаткових досліджень потребують питання: вдосконалення системи показників оцінювання соціально-етичних аспектів управління; розроблення методики оцінювання та інструментів приведення до єдиної основи різних за характером показників; формування системи індикаторів, критеріїв та розроблення необхідних управлінських процедур щодо розвитку соціально-етичного управління виробничими підприємствами. Недостатньо висвітлено питання комплексного оцінювання ефективності соціально-етичного управління та впливу таких аспектів на загальну результативність діяльності виробничих підприємств.

Формулювання цілей статті. Вирішення вищезазначених проблем зумовлює постановку таких завдань, як: обґрунтування етапів проведення оцінки соціально-етичного управління (СЕУ); вибір узагальнюючого критерію оцінювання ефективності СЕУ; пропозиції щодо системи показників; обґрунтування методичних підходів до розрахунку інтегрального показника ефективності СЕУ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зазначити, що соціально-етичне управління підприємствами передбачає розроблення і реалізацію системи рішень розвитку підприємства в напрямі формування довгострокових ефективних відносин зі споживачами і партнерами, працівниками, власниками і акціонерами, громадою, а також у напрямі збереження навколишнього середовища. Відповідальність перед споживачами і партнерами передбачає забезпечення належної якості і безпечності продукції, етичних та моральних цінностей під час розроблення товарів, упаковки, комунікативних заходів, відповідальної реклами, пропагування етичних і моральних цінностей, захисту конфіденційності інформації про клієнтів та партне-

рів, дотримання зобов'язань, упровадження принципів чесного ведення бізнесу. Економічні інтереси підприємства забезпечуються ефективністю використання ресурсів, захистом інтересів інвесторів, отриманням максимального прибутку для власників. Відповідальність перед працівниками передбачає захист трудових прав персоналу, дотримання прав людини на робочому місці, навчання та розвиток персоналу, складання планів індивідуального пенсійного забезпечення та індивідуального страхування, зростання заробітної плати, виплат премій і компенсацій, забезпечення безпечних умов праці робітників, турботу про безпеку виробництва. Потреби громади задовольняються через соціальну відповідальність, благодійність, спонсорство проектів соціального добробуту, мистецьких проектів, підтримку громадських рекреаційних програм. Охорона навколишнього середовища передбачає дотримання екологічних норм і стандартів, зниження шкідливих впливів на навколишнє середовище, ліквідацію промислових відходів, впровадження безвідходних, екологічно чистих та ресурсозберігаючих технологій, надання переваги альтернативним джерелам енергії.

Оцінка та аналіз соціально-етичних аспектів управління діяльності підприємства необхідне для вирішення таких завдань:

- контроль поточного стану основних аспектів СЕУ;
- визначення рівня ефективності діяльності підприємства;
- ідентифікація рівня ефективності соціально-етичної діяльності підприємства за сферами;
- моделювання наслідків впливу різних чинників на результати соціально-етичної діяльності підприємства;
- формування комплексу заходів щодо передбачення, усунення, ліквідації наслідків впливу загроз діяльності підприємства в сферах СЕУ, а також, що не менш важливо, використання потенційних можливостей.

Оцінку соціально-етичних аспектів управління виробничого підприємства запропоновано проводити в такій послідовності етапів.

I етап. Визначення основних складових частин (сфер) соціально-етичного управління виробничими підприємствами та формування системи одиничних показників (параметрів) оцінювання кожного складника. Від правильного формування номенклатури показників оцінювання інтегрального показника ефективності СЕУ залежатимуть результати та

висновки щодо основних напрямів підвищення соціально-етичного рівня управління за рахунок розроблення стратегії підприємства згідно з принципами сталого розвитку та вдосконалення на цій основі бізнес-процесів підприємства. Серед великої кількості показників, які характеризують кожний складник СЕУ, необхідно відібрати ті, які найкраще відповідають цілям оцінювання, тобто дають змогу одержати найповніше уявлення про потенціал підприємства загалом, та є суттєвими для ухвалення рішень щодо управління потенціалом у забезпеченні сталого розвитку.

Система показників оцінки соціально-етичних аспектів діяльності підприємства має відповідати таким вимогам:

а) система формується як із кількісних, так і з якісних показників, які за допомогою експертів приводяться у зів'язаний вигляд кількісно в інтервалі від 1 до 0, причому чим більший рівень ефективності, тим більше значення показника наближається до 1;

б) за своїм складом система показників має відображати специфіку діяльності підприємства і не бути фіксованою, може з часом змінюватися, що зумовлене високим рівнем невизначеності зовнішнього середовища, його динамічністю та змінами у діяльності підприємства;

в) кількість показників у системі має бути невеликою для зручності розрахунків, уникнення дублювання інформації;

г) під час вибору показників, які характеризують аспекти соціально-етичної діяльності підприємства, треба мати на увазі, що усі сфери взаємопов'язані, тому вихідна інформація одного рівня є вхідною інформацією наступного, що підтверджує їх взаємопов'язаність;

д) враховувати обмеженість інформації щодо показників, недостовірність її джерел та невпевненість у її точності, оперативності, актуальності, адекватності;

е) залежність між рівнем обраного показника і рівнем ефективності може бути прямо пропорційною та зворотно пропорційною, тобто якщо значення показника збільшується, а рівень ефективності зменшується, то це свідчить про зворотно пропорційну залежність, якщо за зростання значення показника рівень ефективності буде збільшуватися, то це свідчить про прямо пропорційну залежність.

Наступною умовою якісної оцінки аспектів СЕУ є забезпечення узгодженості думок фахівців різних спеціальностей, від кваліфікації яких

залежить результативність та ефективність в економічній, екологічній та соціальній сферах. Збирання та узагальнення думок спеціалістів забезпечують експертні методи, зокрема метод Делфі («метод повторюваних анкетних опитувань»). Зворотний зв'язок дозволяє експертам коригувати свої думки з урахуванням проміжних усереднених оцінок і пояснень експертів, що висловили «крайні» погляди. Характерною особливістю цього методу є те, що розкидання оцінок експертів зменшується від туру до туру, зростає їхня узгодженість.

Під час використання методу Делфі необхідно враховувати такі умови: групи експертів мають бути стабільними; кількість турів має бути достатньою для того, щоб дати всім учасникам можливість ознайомитися з причинами надання тієї чи іншої оцінки, а також для критики цих причин; слід створити можливість передачі інформації експертам за каналами зворотного зв'язку.

Ще одною умовою якісної оцінки аспектів СЕУ є забезпечення того, що всі фахівці, які беруть участь в експертному оцінюванні, мають бути обізнані в питаннях сталого розвитку та соціальної відповідальності бізнесу. Вирішення останнього завдання потребує проведення на підприємствах додаткових тренінгів, семінарів і нарад.

У таблиці 1 запропоновано показники оцінювання ефективності СЕУ за визначеними сферами, а саме: споживачі і партнери, економічні інтереси підприємства, працівники, громада, навколишнє середовище. Цей набір показників слугує відправною точкою формування системи показників для окремого підприємства, враховуючи його специфіку, масштаб та умови діяльності.

У групу показників, що характеризують сферу «навколишнє середовище», входять еколого-економічні показники, які включають як натуральні, так і вартісні, натурально-вартісні показники і відображають екологічну (природоохоронну) складову частину діяльності виробничого підприємства, характеризують степінь її впливу на стан біогеоценозів, ефективність освоєння і відновлення природних ресурсів у взаємозв'язку і взаємозумовленості з виробничими ресурсами, умовами та кінцевими (проміжними) економічними, фінансовими, соціальними й екологічними результатами діяльності виробничого підприємства загалом. Систематизація показників проведена на основі опрацювання низки наукових робіт і використання стандартів [5, 6] та описана у роботі [4].

Практичне значення блоку показників сфери «навколишнє середовище» – провести екологічну діагностику виробничого підприємства з метою виявити і розпізнати причини виникнення низки екологічних проблем загалом у системі підприємства та його окремих підсистемах, а також визначити і проаналізувати їхній стан за допомогою кількісних показників та якісних характеристик для встановлення об'єктивного діагнозу наявних екологічних проблем, а також зробити висновки про можливі шляхи їхнього вирішення. Достовірне виявлення і розпізнавання причин екологічних проблем дає змогу керівництву виробничого підприємства працювати в режимі проактивного й активного управління (за слабкими сигналами потенційних збурень), для якого характерна превентивна ліквідація причин без появи негативних наслідків. Інакше підприємство функціонуватиме в реактивному режимі, тобто реагуватиме на всілякі негаразди тільки після появи негативних результатів.

II етап. Розрахунок інтегрального показника ефективності СЕУ виробничими підприємствами. У зв'язку з великою кількістю сформованих на 1-му етапі показників виникає необхідність у визначенні узагальнюючого критерію оцінювання соціально-етичних аспектів управління виробничими підприємствами.

Комплексна оцінка ефективності СЕУ на основі інтегрального показника ефективності в кожній сфері дозволяє керівництву підприємства в процесі стратегічного управління визначати пріоритети розвитку та формувати план дій із врахуванням виявлених резервів ефективності СЕУ щодо споживачів, партнерів, власників, працівників підприємства, громади, навколишнього середовища, а також можливостей інтеграції результатів сфер діяльності з метою отримання синергетичного ефекту для підприємства загалом.

Для вирішення питання визначення інтегрального показника ефективності СЕУ запропоновано використовувати такий методичний підхід:

Крок 1. Формування бази (матриць) вихідних даних за групами часткових показників.

Крок 2. Ранжування часткових показників за їх важливістю і визначення відповідних вагових коефіцієнтів.

Крок 3. Переведення розрахункових значень показників у зіставну індексну форму.

Крок 4. Розрахунок комплексних показників у межах групи – складників інтегрального показника ефективності СЕУ.

**Система показників оцінювання ефективності
соціально-етичного управління виробничими підприємствами**

Сфери	Система показників оцінювання
1	2
Споживачі, партнери	1.1 Рівень задоволеності споживачів якістю продукції 1.2 Наявність сертифікатів на відповідність міжнародним стандартам (показник аналізується за наявністю сертифікатів в галузях управління: якістю (ISO серії 9000, 9001); соціальною відповідальністю (SA 8000, AA 1000); безпекою праці (OHSAS 1800); інформаційною безпекою (BS 77990); навколишнім середовищем (ISO 14000, 14001, 14020, 14021, 14024, ISO/TR 14025) 1.3 Наявність знаків екологічного маркування продукції 1.4 Показники екологічності продукції 1.4.1 Показники вмісту шкідливих речовин у продукції (за компонентним складом), зокрема речовин, що можуть спричинити глобальні екологічні проблеми 1.4.2 Кількість виявлених випадків (претензій) за результатами шкідливого впливу продукції підприємства на організм людини 1.4.3 Відсоток продукції, що відповідає якості (екологічності) згідно вимог національних і міжнародних стандартів, встановлених нормативів 1.5 Відсоток постійних клієнтів (більше 2-х угод або більше 1 року співпраці) 1.6 Показники лояльності споживачів 1.7 Показники якості і безпеки продукції 1.8 Рівень іміджу підприємства 1.9 Рівень корпоративної культури бізнесу 1.10 Рівень відкритості та прозорості бізнес-процесів 1.11 Рівень дотримання дисципліни виконання умов договорів з контрагентами 1.12 Рівень спільних проектів з партнерами в сфері соціальної політики 1.13 Індекс фінансування процесів з моніторингу якості продукції 1.14 Кількість реклаमाцій щодо якості продукції на 100 од.
Економічні інтереси підприємства	2.1 Показники прибутковості (коефіцієнти валового, операційного, чистого прибутку) 2.2 Показники рентабельності власного та вкладеного капіталу 2.3 Показники вартості виробничого підприємства (показник економічної доданої вартості (EVA)) 2.4 Коефіцієнт окупності інвестицій у соціальні програми і проекти (ROI) 2.5 Показники ресурсовіддачі (фондовіддача, матеріаловіддача) 2.6 Показники продуктивності 2.7 Показники ефективності дивідендної політики (чистий прибуток, що припадає на 1 просту акцію, дивіденди на 1 просту акцію, коефіцієнт цінності акції, рентабельність акції, коефіцієнт дивідендних виплат) 2.8 Рівень довіри акціонерів
Працівники	3.1 Показники мотивації персоналу (обсяги та частка витрат на розвиток персоналу, обсяг та частка витрат на стимулювання працівників) 3.2 Показники зайнятості (частка звільнених протягом досліджуваного періоду з ініціативи роботодавця в загальній чисельності працівників, коефіцієнт плинності кадрів) 3.3 Коефіцієнт окупності інвестицій (ROI) в людський ресурс (HR) 3.4 Показник ефективності (продуктивності) роботи працівника 3.5 Показники екологічно обумовлених шкідливих впливів на персонал: 3.5.1 Питома вага промислово-виробничого персоналу, що працює в шкідливих умовах виробництва, у загальній кількості всіх працюючих 3.5.2 Перевищення рівня шуму, вібрації та випромінювання у робочій зоні 3.5.3 Перевищення рівня захворюваності працівників з причин екологічного забруднення 3.5.3 Рівень професійного травматизму, екологічно зумовленого травматизму, смертельного травматизму 3.5.4 Коефіцієнт важкості травматизму 3.5.5 Коефіцієнт частоти нещасних випадків 3.5.6 Рівень екологічно зумовленої плинності кадрів 3.6 Показники охорони здоров'я працівників 3.6.1 Витрати на охорону здоров'я працівників в розрахунку на одного працівника

Продовження таблиці 1

1	2
Працівники	3.6.2 Частка працівників, що проходять щорічний медичний огляд кошом підприємства 3.6.3 Витрати на покращення умов праці в розрахунку на одного працівника 3.7 Рівень кредиторської заборгованості перед персоналом 3.8 Рівень невиконаних зобов'язань з виплат персоналу по завершенню трудової діяльності 3.9 Рівень невиконаних зобов'язань з виплат персоналу внаслідок складних умов праці та шкідливих умов виробництва 3.10 Витрати на забезпечення соціального пакету на 1 працівника 3.11 Рівень комфортності соціального клімату в колективі 3.12 Рівень реалізації політики етичного кодексу поведінки
Громада	4.1 Рівень своєчасності та повноти сплати у повному обсязі податків до бюджетів усіх рівнів 4.2 Показник соціальної участі підприємства в розвитку громади 4.3 Показники екологічної відповідальності перед громадою (впливу на населення; матеріальні об'єкти: інфраструктура, виробничі засоби, житлово-комунальне господарство, транспорт; сільське та лісове господарство; водоймища; об'єкти особливого природоохоронного значення): 4.3.1 Перевищення рівня захворюваності населення від середнього у зоні шкідливого екологічного впливу підприємства 4.3.2 Кількість потерпілих (осіб) населення від техногенних надзвичайних ситуацій спричинених діяльністю виробничого підприємства 4.3.3 Питома вага вартості зруйнованих основних засобів територіальної громади, спричинена екодеструктивною діяльністю підприємства 4.3.4 Площа вилучених територій із сільськогосподарського обороту 4.3.5 Площа вилучених ділянок із лісогосподарського обороту 4.3.6 Обсяги збитків пов'язані з втратою сільськогосподарської і лісової продукції; 4.3.7 Збитки, пов'язані з підвищеною захворюваністю і смертністю людей 4.3.8 Скорочення кількості занесених в національний перелік видів тварин і рослин, що охороняються, місцезнаходження яких перетинається з територією діяльності підприємства з розділенням на категорії (за ступенем небезпеки для виду) 4.3.9 Загальний збиток від впливу виробництва на територіальний природний комплекс 4.4 Продуктивність відносин з органами влади 4.5 Коефіцієнт фінансування програм з розвитку громади (участь у благодійних акціях, спонсорська підтримка наукових, культурних, спортивних заходах, інвестиційних проектах)
Навколишнє середовище	5.1 Показники екодеструктивного впливу підприємства на навколишнє середовище: 5.1.1 Показники впливу на атмосферне повітря, водне середовище, земельні ресурси і надра: об'єми викидів забруднюючих речовин окремими стаціонарними та пересувними джерелами; рівень вмісту (перевищення ГДК) шкідливих речовин у повітрі на підприємстві та межі СЗЗ; об'єми скидів забруднюючих речовин окремими джерелами (за компонентним складом); обсяги водовідведення (стоки) зворотних вод у водні об'єкти за категоріями; об'єми понадлімітних (аварійних) скидів забруднюючих речовин; площа земель, що вилучена в постійне і тимчасове використання (всього і за категоріями земель); площа порушених земель (кар'єри, полігони, хвостосховища, сховища); коефіцієнт антропогенної трансформації території задіяної підприємством у господарській діяльності; об'єми утворених твердих та рідких відходів (за компонентним складом та типами); об'єми розміщених твердих та рідких відходів (у межах і понад встановлені ліміти); показник хімічного забруднення (перевищення ГДК шкідливих речовин у ґрунті) 5.1.2 Показники техніко-екологічного рівня виробництва: 5.1.2.1 Показники стану основних виробничих засобів: коефіцієнт зносу основних засобів; коефіцієнт оновлення основних засобів; рівень аварійності на підприємстві; величина еколого-економічного ризику; показники зниження (підвищення) екологічності технологічних процесів; частка екологічно небезпечних виробничих засобів за видами небезпеки (хімічна, вибухопожежна, радіаційна, гідродинамічна, біологічна); втрати ефективного часу роботи устаткування внаслідок порушення екологічних вимог; рівень зниження виробничої потужності підприємства через екологічні фактори

1	2
Навколишнє середовище	<p>5.1.2.2 Показники стану та ефективності використання природоохоронних фондів: коефіцієнт придатності, оновлення, вибуття; частка фондів природоохоронного призначення в загальній вартості основних виробничих засобів; фондівіддача; коефіцієнти інтенсивного завантаження, екстенсивного використання, інтегрального завантаження; коефіцієнт пропорційності, що характеризує співвідношення темпів оновлення природоохоронних фондів і виробничих засобів</p> <p>5.1.3 Показники екологічності матеріально-енергетичного забезпечення виробництва: коефіцієнт матеріаломісткості виробництва; частка токсичних, небезпечних, вибухонебезпечних, вогненебезпечних речовин і матеріалів, що використовуються в технологічному процесі у загальній номенклатурі ресурсів; показник комплексності використання матеріальних ресурсів; частка вхідних матеріалів, які вироблені з поновлюваних ресурсів; частка енергоносіїв (за групами: прямі невідновні та прямі відновні джерела енергії, Дж)</p> <p>5.1.4 Показники еколого-економічної взаємозалежності результатів виробництва: величина приросту чистого прибутку основного виробництва у результаті проведення природоохоронних заходів; рентабельність виробництва екологічних товарів і послуг; зміна рентабельності продукції за рахунок процесів екологізації виробництва (впровадження природоохоронних заходів); рівень екологічної рентабельності (відвернений збиток від екологічних порушень / середня вартість природоохоронних фондів і оборотних засобів); збитковість прибутку через екологічні порушення; загальний показник «екологічної ціни» (екологомісткості); частка витрат на управління природоохоронною діяльністю (екологічний менеджмент) у собівартості продукції; Зміни собівартості продукції за рахунок процесів екологізації виробництва (впровадження природоохоронних заходів); економія енергії, палива в результаті заходів із зниження енергоспоживання і підвищення енергоефективності; економія, що досягнута у результаті відвернення забруднення або рециклінгу відходів.</p> <p>5.1.5 Показники рівня використання відходів: частка переробки відходів на підприємстві; частка переробки відходів сторонніми організаціями; частка повторно використаних відходів; частка розміщених на полігоні відходів; частка закачаних відходів у підземні горизонти</p> <p>5.1.6 Показники рівня екологічних платежів: сума екологічних податків; частка відшкодованого економічного збитку від екологічних порушень через систему екологічних платежів; кількість штрафних санкцій за порушення екологічних нормативів, величина екологічних витрат на одиницю вартості готової продукції</p> <p>5.1.7 Показники рівня реінвестування у екологічну діяльність: капітальні витрати, які пов'язані з екологічними аспектами виготовлення продукції; загальна величина екологічних інвестицій; коефіцієнт загальної ефективності екологічних капітальних вкладень; витрати на дослідження і техніко-технологічні розробки екологічних проектів; кількість введених природоохоронних об'єктів; ступінь інноваційного розвитку підприємства (співвідношення обсягу продукції, виробленої за новими технологіями до загального обсягу виробництва)</p> <p>5.1.8 Показники рівня стимулювання екологічності виробництва: рівень виконання планів з впровадження природоохоронних заходів за рахунок компенсаційних платежів підприємству з позабюджетних екологічних фондів; показники, які характеризують екологічні стимули в системі оподаткування (зниження податку на прибуток, пільгове оподаткування); показники, які характеризують екологічні стимули в системі кредитування (зниження ставки кредиту); загальна величина відверненого економічного збитку в результаті екологічних порушень</p>

Крок 5. Ранжування значень комплексних показників окремих груп і визначення їх вагових коефіцієнтів.

Крок 6. Обчислення узагальнюючого (інтегрального) показника ефективності СЕУ.

На першому кроці запропонованої методики формують матриці вихідних даних з

кожної сфери часткових показників ефективності СЕУ X_1, X_2, \dots, X_k , де k – число груп показників. Для k -ої групи показників структура цієї матриці може бути визначена в такий спосіб: $X_k = (X_{ij})_k$, $i = [1; n]$, $j = [1; m]$, де X_{ij} – значення i -го показника в j -ому досліджуваному періоді; n – число показників,

що входять в k -у групу; m – число досліджуваних періодів.

Для визначення вагових значень кожного показника у k -ій групі можна використати метод попарних порівнянь.

Оскільки є часткові показники, які виражені в абсолютних і відносних величинах, а також мають різні одиниці виміру, то на третьому кроці здійснюють переведення розрахункових значень показників у зіставну індексну форму.

Для перетворення показників ефективності СЕУ в індексну форму доцільно використовувати підходи, запропоновані у праці [7]:

– для показників, збільшення яких покращує оцінку ефективності СЕУ, індекс I_{ij} розраховується за формулою:

$$I_{ij} = (X_{ij} - \min X_{ij}) / (\max X_{ij} - \min X_{ij}), \quad (1)$$

тобто чим більшим є значення X_{ij} в межах діапазону їх коливань, тим ближчою до 1 буде величина I_{ij} .

– для показників, зменшення яких покращує оцінку ефективності СЕУ, індекс I_{ij} має такий вигляд:

$$I_{ij} = (\max X_{ij} - X_{ij}) / (\max X_{ij} - \min X_{ij}), \quad (2)$$

тобто величина I_{ij} буде наближатися до 1 за наближення фактичного значення X_{ij} до $\min X_{ij}$.

Згідно з формулами (1, 2) за базу порівняння вибирають як мінімальні, так і максимальні значення показників досліджуваного підприємства, або ж можна використовувати аналогічні показники об'єктів-еталонів у разі наявності відповідної бази даних.

Результатом третього кроку є набір матриць індексних значень показників кожної групи $I_{1j}, I_{2j}, \dots, I_{ij}$.

Описані вище обчислювальні процедури є основою для розрахунку окремого комплексного показника ефективності СЕУ, який здійснюється за формулою (3):

$$K = \sum_{i=1}^n q_i \cdot I_i, \quad (3)$$

де q_i – вага часткового показника;

I_i – значення часткового показника у індексній формі;

i – кількість показників ($i=0,1,2,\dots,n$).

Інтегральний показник, що характеризує ефективність СЕУ загалом, розраховується шляхом сумування окремих комплексних показників кожної сфери оцінювання помножених на їхні вагові коефіцієнти. Таким чином, інтегральний показник ефективності СЕУ може набувати значення від 0 до 1.

III етап. Інтерпретація результатів оцінки ефективності СЕУ виробничого підприємства. Для характеристики діапазонів зміни інтегрального показника пропонується використовувати відому шкалу Харрінгтона (табл. 2).

Розрахунок інтегрального показника ефективності СЕУ виробничими підприємствами передбачає використання також інших підходів, зокрема методу коефіцієнтів, що в цьому разі використовує тільки показники-стимулятори.

Комплексна оцінка ефективності на основі інтегрального коефіцієнта ефективності СЕУ в кожній сфері за допомогою методу коефіцієнтів представлена таким чином (4):

$$I_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n I_{ij}}, \quad (4)$$

де I_i – інтегральний коефіцієнт ефективності СЕУ i -го виробничого підприємства;

I_{ij} – інтегральний коефіцієнт ефективності управління j -ї сфери i -ого виробничого підприємства;

n – кількість сфер ($n=5$).

Інтегральний коефіцієнт ефективності СЕУ сфер виробничого підприємства можна визначити за формулою (5):

$$I_{ij} = \sqrt[m]{\prod_{k=1}^m I_{ij}^k}, \quad (5)$$

де I_{ij}^k – інтегральний коефіцієнт k -го показника ефективності СЕУ j -ї сфери i -ого виробничого підприємства;

m – кількість показників ефективності управління.

Таблиця 2

Оцінка інтегрального показника ефективності СЕУ

Якісна оцінка ефективності СЕУ	Кількісні значення інтегрального показника
Дуже низький (практична відсутність аспектів СЕУ)	0 – 0,2
Низький (критичний рівень ефективності)	0,2 – 0,37
Середній (несистемна ефективність)	0,37 – 0,63
Високий (достатній рівень ефективності)	0,63 – 0,8
Дуже високий (високий рівень ефективності)	0,8 – 1

Інтегральний коефіцієнт показників ефективності СЕУ сфер діяльності виробничого підприємства визначається (6):

$$I_{ij}^k = r^{-1} \sqrt[r]{\prod_{t=2}^r I_{ij}^{kt}}, \quad (6)$$

де I_{ij}^{kt} – первинний індекс темпів зростання k-го показника ефективності СЕУ j-ї сфери i-ого виробничого підприємства в t-му році до попереднього періоду;

r – кількість років, на основі яких здійснюються оцінку ефективності СЕУ виробничого підприємства.

Тракування результатів згідно з другим підходом оцінки інтегрального показника ефективності СЕУ здійснюється таким чином:

– якщо інтегральний коефіцієнт ефективності СЕУ виробничого підприємства менше одиниці, це свідчить про низький рівень ефективності СЕУ підприємством загалом;

– якщо інтегральні коефіцієнти ефективності СЕУ сфер підприємства є меншими від одиниці, це вимагає перегляду існуючої стратегії і розроблення нової, більш ефективної в напрямі соціально-етичного управління;

– якщо середні оцінки інтегральних коефіцієнтів ефективності СЕУ за сферами підприємства знаходяться близько одна від одної, це

свідчить про збалансованість різних напрямів управління підприємством;

– якщо середні оцінки за розділами є високими (більше 1), можна сподіватися, що потенціал підприємства буде реалізовано повністю та враховано інтереси стейкхолдерів;

– якщо є значні розриви між оцінками за сферами, це свідчить про наявність стратегічних загроз/можливостей.

Висновки з цього дослідження. Отже, система показників для оцінювання ефективності соціально-етичного управління виробничими підприємствами є дієвим інструментом обґрунтування управлінських рішень, розроблення стратегії розвитку з урахуванням інтересів споживачів, партнерів, громади загалом та дієвих проектів для підприємства щодо досягнення ефективності та результативності в організаційній, виробничій, економічній та соціальній сферах з урахуванням стану навколишнього середовища. Перевагою запропонованих методичних підходів щодо оцінювання інтегрального показника ефективності соціально-етичного управління є можливість урахування значної кількості умов та чинників (показників), дія яких викликана як зміною станів власне підприємства, так і вимог та умов зовнішнього середовища.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кушлик О.Ю. Соціально-етичні аспекти управління підприємствами / О.Ю. Кушлик // Причорноморські економічні студії: Науковий журнал. Випуск 26, Частина 2, 2018. Одеса. С. 16–21.
2. Гранкина Н.Г. Показатели эффективности использования компанией инструментов социально-ориентированного маркетинга / Н.Г. Гранкина // Экономикс. № 1, 2014. С. 69–75.
3. Буян О.А. Підходи до оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні / О.А. Буян // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». Випуск 6 (2), 2012. Дніпропетровськ. С. 159–163.
4. Степанюк Г. С. Еколого-економічний реінжиніринг виробничих процесів техногенно небезпечних нафтогазових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Степанюк Галина Сергіївна. Івано-Франківськ, 2011. 272 с.
5. Екологічне управління. Оцінювання екологічної дієвості. Настанови (ISO 14031:2013, IDT) : ДСТУ ISO 14031:2016. [Чинний від 2016-12-13]. К. : Держспоживстандарт України, 2016. IV, 37 с. (Національний стандарт України).
6. G4 Sustainability Reporting Guidelines: Implementation Manual [Electronic resource]. 2013. Global Reporting Initiative. Mode of access: <https://www.globalreporting.org/resource/library/GRIG4-Part2-Implementation-Manual.pdf>
7. Мороз О.В. Інституціональні особливості превентивного антикризового управління підприємством: [монографія] / О.В. Мороз, І.В. Шварц. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. 137 с.

REFERENCES

1. Kushlyk O.Y. (2018) Socialjno-etychni aspekty upravlinnja pidpryjemstvamy [Socio-ethical aspects of enterprise management]. *Black Sea Economic Studies: Scientific Journal*, vol. 26-2, pp. 16–21.
2. Grankina N.G. (2014) Pokazатели effektivnosti ispol'zovaniya kompaniey instrumentov sotsial'no-orientirovannogo marketinga [Performance indicators of the company using social-oriented marketing tools]. *Economics*, no. 1, pp. 69–75.

3. Bujan O.A. (2012) Pidkhody do ocinky efektyvnosti korporatyvnoji socialjnoji vidpovidalnosti pidpryemstv v Ukrajinі [Approaches to assessing the effectiveness of corporate social responsibility in Ukraine]. *Bulletin of Dnipropetrovsk University. Economics Series*, vol. 6 (2), pp. 159–163.

4. Stepanyuk, G.S. (2011). Ekologo-ekonomichnyiy reingyniryng vyrobnychykh procesiv tekhnogenno nebezpechnykh naftogazovykh pidpryemstv [Ecological and economical reengineering of operating processes of industrial hazardous oil and gas companies]. *PhD dissertation*. Retrieved from <http://elar.nung.edu.ua/handle/123456789/1919>

5. ISO 14031:2013 (E). Environmental management – Environmental performance evaluation – Guidelines. Retrieved from <http://mahdi.hashemitabar.com/cms/images/Download/ISO/iso-14031-2013-english-previews.pdf>

6. Global Reporting Initiative. (2013). Bushfire resources: G4 Sustainability Reporting Guidelines: Implementation Manual. Retrieved from <https://www.globalreporting.org/resource/library/GRIG4-Part2-Implementation-Manual.pdf>

7. Moroz O.V. (2006), Shvarz I.V. Instytucionaljni osoblyvosti preventyvnogho antykryzovogho upravlinnja pidpryemstvom [Institutional Peculiarities of Preventive Crisis Management of Enterprise]. Vinnycia: Universum-Vinnycia. (in Ukrainian)

Стан та особливості зовнішньоекономічної діяльності книжкових видавництв України

Сухорукова Ольга Аркадіївна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту видавничо-поліграфічної галузі
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Sukhorukova Olga

National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

У статті розглянуті актуальні проблеми зовнішньоекономічної діяльності у книговидавничій справі. Проаналізовано статистичні та розрахункові показники експорту та імпорту книжкової продукції в Україні, охарактеризована географічна структура міжнародних зв'язків, визначено пріоритетні напрями зовнішньоторговельної діяльності видавництв, виявлені недоліки наявного статистичного обліку міжнародної торгівлі. Охарактеризовано умови та наслідки співпраці з іноземними видавництвами на контрактних засадах. Окреслені проблеми реалізації зовнішньоекономічної діяльності у книговиданні. Розроблено комплекс рекомендацій щодо вдосконалення міжнародної діяльності видавництв, що може бути реалізований на мікрорівні.

Ключові слова: видавництва, експорт, імпорт, ліцензійні угоди, стратегія, міжнародні книжкові ярмарки, управління правами.

Сухорукова О.А. СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КНИЖНЫХ ИЗДАТЕЛЬСТВ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены актуальные проблемы внешнеэкономической деятельности в книгоиздании. Проанализированы показатели экспорта и импорта книжной продукции в Украине, географическая структура, выявлены основные направления внешнеторговой деятельности издательств, недостатки статистического учета международной торговли. Охарактеризованы условия сотрудничества с иностранными издательствами на контрактной основе. Обозначены проблемы осуществления внешнеэкономической деятельности отечественных издательств. Разработан комплекс рекомендаций по совершенствованию международной деятельности издательств, который может быть реализован на микроуровне.

Ключевые слова: издательства, экспорт, импорт, лицензионные соглашения, международные книжные ярмарки, стратегия, управление правами.

Sukhorukova Olga. STATUS AND FEATURES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINIAN BOOK PUBLISHING HOUSES

Distribution of books on the national and global levels plays significant role in educational, scientific and economic processes. Integration into the world economy, particularly in European economic space, actualizes the problems of estimating and development the foreign economic potential in publishing. The purpose of the article is to analyze the foreign economic activity of book publishing enterprises, to diagnose the actual problems of its implementation, and to develop proposals for its improvement. Research methodology: general scientific methods, tabular and economic-statistical methods, the position of the theory of international economic relations for calculation of foreign trade indicators and their estimation. Information base: the scientific and reference literature on the research topic, materials of the State Statistics Service of Ukraine and the State Fiscal Service of Ukraine, expert survey data. The main types of foreign economic activity publishing houses are: international trade in publishing products; licensing agreements with foreign publishers; participation in international book events; contracts with foreign printing companies. The main problems of the external relations are cultural and language barriers; shortage of financial and labor resources; weakness of marketing communications; fragmentation of the publishing environment; imperfection of state support; inadequate statistic information. Increasing competitiveness and activating foreign trade requires: the formation of sustainable domestic demand for book products, the development of related industries and reducing the import dependence. The content of the foreign trade strategies in publishing are described. It has also considered measures to enhancing cooperation with other participants of the publishing and media industry. Recommendations can be used in the practice of domestic book publishers for activation and improvement of international activity.

Key words: publishing houses, export, import, license agreements, international book fairs, strategy, rights management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В Україні наявні проблеми формування конкурентоспроможної видавничої галузі як через внутрішні чинники (низька купівельна здатність населення, нерозвиненість спеціалізованих мереж збуту, зниження інтересу до читання), так і через значний зовнішній вплив: залежність від імпорту матеріалів та обладнання, нелегальний імпорт друкованої продукції, тиск міжнародних культурних індустрій. Інтеграція української економіки до світової, зокрема до європейського економічного простору, актуалізує необхідність оцінки потенціалу підприємств галузі у зовнішньоекономічній діяльності (далі – ЗЕД), пошук напрямів її вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Книговидання є невід'ємним складником креативної економіки та медійної індустрії, а поширення книжкової продукції, у тому числі у міжнародному просторі, відіграє значну роль у освітніх, наукових, економічних процесах. Втім через невеликі обсяги та внесок у показники міжнародної торгівлі, дослідженню ЗЕД книжкових видавництв приділяється не досить уваги. Стан та проблеми ЗЕД у вітчизняному книговиданні розглядаються в роботах Р.О. Дубаса [1], І.І. Малярчук [2], Л.А. Швайки [3], Л.П. Шендерівської [4], А.М. Штангрета і Г.І. Пушак [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У дослідженнях [2], [3], [5], що опубліковані у 2000–2011 рр., не врахована поява нових чинників, що впливають на ЗЕД галузі; інструментарій аналізу зовнішньої торгівлі обмежений показниками динаміки; практичні висновки та пропозиції мають адекватний на час дослідження характер, проте потребують доповнення та оновлення. У працях [1], [4] вивчення ЗЕД було лише додатковим завданням. Проблематика ЗЕД у видавничій справі не розкрита у науковій монографічній та навчальній літературі. Таким чином, **цілями статті** є: на основі аналізу ЗЕД видавництв в Україні діагностувати актуальні проблеми її здійснення та розробити пропозиції щодо вдосконалення.

Методика дослідження: загальнонаукові методи, методи економічної статистики, положення теорії міжнародних економічних відносин у частині розрахунку та оцінки показників зовнішньої торгівлі. Інформаційною базою є наукова та довідкова література з обра-

ної теми, статистичні матеріали Державної служби статистики України та Державної фіскальної служби України (далі – ДФС), результати опитування працівників видавництв та експертів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними видами ЗЕД видавництв є міжнародна торгівля виробленою продукцією; укладання ліцензійних угод з іноземними видавництвами; участь у міжнародних книжкових заходах; укладання контрактів з іноземними поліграфічними підприємствами на виконання поліграфічних робіт. Розглянемо особливості їх здійснення.

Згідно з чинним Митним тарифом облік міжнародної торгівлі книг, брошур та листівок (за товарною позицією 4901) ведеться за вагою у кг та у грошовому виразі (тис. дол.). Проте у практиці книговидання для обліку та аналізу якісних складників застосовуються показники кількості назв та тиражів, а не вагові показники. Отже, розглянемо лише вартісні показники та розраховані на їх основі аналітичні показники, наведені у табл. 1.

Книжкова продукція займає незначне місце в структурі міжнародної торгівлі України. За період 2011–2018 рр. простежується послідовне зниження її частки у загальних показниках імпорту (з 0,05% до 0,02%) та експорту (з 0,11% до 0,04%). Експорт книг за вказаний період зменшився у 3,9 разу (загальний експорт з країни – лише у 1,58 разу); імпорт скоротився у 3,14 разу (загальний імпорт – у 1,59 разу). Торговельне сальдо є позитивним, хоча і без визначеної тенденції до зростання або зменшення відповідно:

- показник покриття імпорту експортом протягом досліджуваного періоду понад 100% (найбільше його значення становило 236% у 2015 році, коли були вжиті тимчасові заходи з обмеження ввезення книжкової продукції з Російської Федерації);

- індекс чистої торгівлі, характеризуючи ступінь перевищення експорту над імпортом, також не є стабільним (коливається від 0,02 до 0,41);

- показник Грубеля-Ллойда знаходиться в межах 0,59–0,98 і засвідчує досить високу інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі.

Зведені дані про географічну структуру імпорту книжкової продукції наведено у таблиці 2.

За оперативними даними ДФС у 2018 р. 24,86% продукції імпортовано з Російської Федерації, 14,36% – з Угорщини, 10,51% – з Китаю [9].

Таблиця 1

Показники зовнішньої торгівлі України книжковою продукцією (т/поз. 4901)

Рік	Імпорт вартість, тис. дол. США	Темп росту до попереднього року, %	Питома вага у загальному імпорті країни, %	Експорт вартість, тис. дол. США	Темп росту до попереднього року, %	Питома вага у загальному експорті країни, %	Сальдо, тис. дол. США	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Індекс чистої торгівлі	Показник Грубеля Ллойда G-L (інтенсивності внутрішньогалузевої торгівлі)
2011	42759	-	0,05	76506	-	0,11	33747	178,92	0,28	0,72
2012	39409	92,17	0,05	48197	63,00	0,07	8788	122,30	0,10	0,90
2013	33654	85,40	0,04	51798	107,47	0,08	18144	153,91	0,21	0,79
2014	26348	78,29	0,05	27230	52,57	0,05	882	103,35	0,02	0,98
2015	9227	35,02	0,03	21816	80,12	0,06	12589	236,44	0,41	0,59
2016	12636	136,95	0,03	18437	84,51	0,05	5801	145,91	0,19	0,81
2017	10904	86,29	0,02	18959	102,83	0,04	8055	173,87	0,27	0,73
2018	13627	124,97	0,02	19348	102,05	0,04	5721	141,98	0,17	0,83

Джерело: складено та розраховано за даними [6]

Таблиця 2

Імпорт книг, листівок, брошур у країни світу 2015-2017 рр.

Країна	Вартість, тис. дол.	Питома вага, %	Країна	Вартість, тис. дол.	Питома вага, %	Країна	Вартість, тис. дол.	Питома вага, %
Рік	2015			2016			2017	
ВСЬОГО	9201	100,00	ВСЬОГО	12636	100,00	ВСЬОГО	10904	100,00
Російська Федерація	3014,2	32,76	Російська Федерація	3534,6	27,97	Фінляндія	1615,1	14,81
Німеччина	1850,5	20,11	Німеччина	1573,1	12,45	Російська Федерація	1446,1	13,26
Китай	966,1	10,50	Фінляндія	1525,9	12,08	Угорщина	1394,5	12,79
Греція	723,1	7,86	Китай	1299,1	10,28	Німеччина	1243,4	11,40
Велика Британія	565,4	6,14	Греція	1103,1	8,73	Китай	1113,9	10,22
Словаччина	302,6	3,29	Велика Британія	602,7	4,77	Греція	999,1	9,16
Малайзія	283,2	3,08	Гонконг	434,2	3,44	Велика Британія	825,8	7,57
США	279,3	3,04	Нідерланди	346	2,74	Словаччина	331,9	3,04
Гонконг	253,6	2,76	Угорщина	345,6	2,74	Малайзія	331,8	3,04
Фінляндія	195,2	2,12	Словаччина	325,2	2,57	Італія	318,2	2,92
Інші країни	767,8	8,34	Інші країни	1546,5	12,24	Інші країни	1284,2	11,78

Джерело: складено та розраховано за даними [8]

З Російської Федерації імпортується масова, дитяча, довідкова література, з Великобританії навчальна література для тих, хто вивчає англійську мову. За період 2012–2018 р. обсяги

імпорту з Росії знизилися з 26 047 тис. дол. до 3388 тис. дол. (у 7,69 разу). Частину імпорту з Німеччини, Угорщини, Фінляндії, Чехії, Китаю становить друкована продукція, виготовлена

на замовлення вітчизняних видавництв. Технології збуту імпортованої продукції різноманітні. Зокрема, реалізація російських видань ведеться через вітчизняну книготорговельну мережу, через торговельні потужності вітчизняних видавництв та онлайн-торгівлю. Британські видавництва освітньої літератури підтримують просування продукції, формуючи мережу навчальних закладів-партнерів, організовуючи навчальні семінари для викладачів.

Географічна структура експорту продукції подана у табл. 3.

Згідно оперативних даних ДФСУ у 2018 році основними імпортерами української продукції були Китай (38,7%), Російська Федерація – 18,87%, Алжир – 13,6% [9].

Отже, основними експортними партнерами в досліджуваній період залишаються Росія та Китай (вказані у статистиці Бангладеш та М'янма є сусідами Китаю і забезпечують лише транспортний коридор). Експортується книжкова продукція вітчизняних видавництв, а також готова книжкова продукція, виготовлена в Україні на замовлення (через наявні в Україні податкові пільги для поліграфічних підприємств іноземні видавництва замовляють друк книг). Перелік інших партнерів із 10 найбільших також є сталим (Ізраїль, Казахстан та США з пограничною Канадою є місцем перебування діаспори, поліграфічні підприємства Чехії та Німеччини є партнерами вітчизняних видавництв).

Індекс Грубеля-Ллойда щодо торгівлі з Росією та Китаєм (табл. 4) є мінливим і нижчим загальних показників G-L (табл. 1), що вказує на нестабільність внутрішньогалузевої торгівлі, ріст залежності від зовнішніх чинників, важливість формування більш зваженої зовнішньоторговельної політики.

У разі експорту видавничої продукції до Європи, Азії значними є мовні та культурні бар'єри; експорт окремих видів продукції (учбова, дитяча) потребує сертифікації. Через відмінність вимог внутрішнього та зовнішнього ринку щодо тематики та змісту видань можуть зростати витрати на їх підготовку та випуск.

Експорт здійснюється прямо або у непрямій формі. Вибір форми експорту залежить від виду та розміру видавництва, тематики, географії збуту, правових та економічних умов. За даними опитування Ukrainian Reading and Publishing Data 2018, проведеного у 2018 р. цифровим видавництвом Gutenbergz, культурно-видавничим проектом «Читомо» та Центром Разумкова, лише 6% опитаних видавництв мають представництва за кордоном [10]. Найбільшим експортером, у тому числі у Росію, є «Клуб Сімейного Дозвілля». Передумовами його успішної діяльності є широкий асортимент, налагоджена збутова мережа через книжковий клуб. Окремі вітчизняні видавництва реалізують книги через інтернет-магазини Amazon (США) та ЛітРес

Таблиця 3

Експорт книг, брошур та листівок у країни світу у 2015–2017 рр.

Країна	Вартість, тис. дол.	Питома вага, %	Країна	Вартість, тис. дол.	Питома вага, %	Країна	Вартість, тис. дол.	Питома вага, %
Рік	2015			2016			2017	
ВСЬОГО	21725,1	100,00	ВСЬОГО	18437	100,00	ВСЬОГО	18959	100,00
Російська Федерація	12163,5	55,99	Російська Федерація	7319,3	39,70	Російська Федерація	6747,5	35,59
Бельгія	2005,6	9,23	М'янма	5932	32,17	Китай	3576	18,86
Китай	1990,6	9,16	Китай	1260,6	6,84	М'янма	3027,3	15,97
Бангладеш	1901,1	8,75	Ізраїль	839,7	4,55	Йорданія	1020,9	5,38
Білорусь	1528,8	7,04	США	697,8	3,78	США	911,2	4,81
США	268,2	1,23	Білорусь	517,4	2,81	Ізраїль	703	3,71
Ізраїль	225,1	1,04	Сінгапур	301,8	1,64	Німеччина	621,9	3,28
Чехія	196,9	0,91	Німеччина	253,5	1,37	Казахстан	290,7	1,53
Німеччина	176,9	0,81	Чехія	180,9	0,98	Білорусь	249,7	1,32
Ефіопія	174,7	0,80	Казахстан	177,9	0,96	Чехія	194,1	1,02
Інші країни	1093,7	5,03	Інші країни	956,1	5,19	Інші країни	1616,7	8,53

Джерело: складено та розраховано за даними [8]

**Динаміка індексу внутрішньогалузевої торгівлі Грубеля-Ллойда (G-L index)
з провідними торговельними партнерами у 2015–2018 рр.**

Країна	2015	2016	2017	2018 (11 міс.)
Російська Федерація	0,39	0,65	0,35	0,96
Німеччина	0,17	0,28	0,67	0,83
Китай	0,65	1	0,47	0,32

(Росія). Спеціалізовані торговельні бізнес-структури, що експортують українську книгу, відсутні.

Вважаємо за доцільне вказати на проблеми статистичного обліку. За оцінкою експертів значний обсяг книжкової продукції імпортується нелегально і не обліковується [7]. Крім того, за даними [8] не завжди зіставні вага та вартість продукції. Не обліковується торгівля електронними виданнями. У митній статистиці не відокремлена торгівля видавничою продукцією вітчизняних виробників та вивезення друкованої продукції, виготовленої на замовлення.

Одним з актуальних напрямів культурної та економічної взаємодії між іноземними та вітчизняними видавництвами є укладання угод щодо передачі авторських прав, видавничих прав, прав на переклад. Поширення ліцензійних угод зумовлене специфікою продукту, необхідністю його перекладу та адаптації. Сума винагороди (роялті) за право користування твором (ліцензія) варіюється у діапазоні 5–15% від суми доходу або визначається конкретною сумою. Винагорода агента з ліцензійних договорів становить 10–20% від суми ліцензійного договору [11].

Переговори щодо укладання угод можуть здійснюватися під час участі у міжнародних заходах (книжкові ярмарки, виставки, форуми). Цілями заходів є налагодження зв'язків, презентація продукції, придбання та реалізація прав, обмін досвідом тощо. Закордонні видавництва, як правило, надають опціони маловідомим іноземним учасникам ринку лише за умови очної зустрічі, презентації друкованої продукції, ознайомлення з потенціалом партнера тощо.

Актуальна статистика щодо кількості угод, активності міжнародних заходів відсутня. Згідно з опитуванням Ukrainian Reading and Publishing Data 2018 [10], 60% зазначили, що мають постійний контакт / партнерські стосунки із зарубіжними видавцями. Понад 70% зазначили, що беруть участь у закордонних книжкових виставках як експонент або безстендовий учасник. Найпопулярні-

шими виставками є Франкфуртський книжковий ярмарок (53%), Варшавський книжковий ярмарок (19%), Болонський ярмарок дитячої книжки (16%). Найважливіші завдання на міжнародних виставках – пошук нових свіжих ідей для втілення на українському ринку (59%), налагодження зв'язків із міжнародними партнерами (57%), знайомство з новими ринками (46%), купівля прав (43%), формування іміджу країни та продаж прав (по 33%) [10].

4% опитаних зазначили, що понад 20 назв на рік видається за кордоном іншими мовами; 3% – до 10 назв, 18% – до 5 назв. Мовами, на які найчастіше перекладають вітчизняні видання, були: англійська (23%), польська (18%), російська (17%), німецька (13%), французька (9%). Для 48% опитаних частка перекладної літератури у видавничому портфелі становить понад 50%; для 24% респондентів – понад 75%. Мовами, з яких найчастіше перекладають, є англійська (67%), французька (37%), німецька (34%) [10]. Загалом в Україні, за даними Книжкової палати, перекладні видання становили у 2017 році 12% загального випуску за кількістю назв, 17,8% загальних тиражів [12]. Зазначимо, що опитування та аналіз були здійснені на основі ініціативних відповідей видавництв і не можуть репрезентувати усю галузь, а відбивають стан найбільш енергійних та ініціативних її учасників.

Малопоширене у вітчизняній видавничій діяльності іноземне інвестування. Згідно з даними Державної служби статистики накопичені іноземні інвестиції у сектор 58.1. (видавничий сектор) становили станом на 01.10.2018. 74817,1 тис. дол., або 0,2% від загального обсягу прямих інвестицій в Україну [13]. Причинами недостатнього інвестування є загальна низька інвестиційна привабливість України та галузі. На жаль, більшість видавництв України не відповідають таким критеріям інвестиційної привабливості, як маркетингова та економічна ефективність; висока якість оформлення та поліграфічного виконання видань; потенціал ЗЕД (досвід та результати участі у міжнародних заходах;

активність випуску ліцензійних видань; експортна діяльність тощо).

Іншими міжнародними операціями є імпорт імпортного устаткування, матеріалів, програмного забезпечення, комплектуючих для здійснення діяльності (як правило, видавництва закупають їх у вітчизняних оптових посередників; під час виконання поліграфічних робіт на замовлення необхідні матеріали забезпечуються / надаються поліграфічним підприємством-виконавцем). Також видавництвами здійснюються інші зовнішньоекономічні операції, що супроводжують основну ЗЕД (валютні, кредитні та розрахункові операції; участь у семінарах, конференціях, навчальних заходах; наймання іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі та ін.).

Загалом ЗЕД забезпечує ознайомлення з передовим досвідом та запровадження ефективних засобів менеджменту; розширення ринків збуту; отримання додаткових валютних коштів; доступ до іноземного авторського середовища, а також необхідних матеріальних та технічних засобів; поширення продуктових та технічних новацій, забезпечення розвитку і підвищення конкурентоспроможності; репутаційні та іміджеві переваги.

Проблемами функціонування підприємств на зовнішньому ринку є: відсутність або недостатня кваліфікація кадрів (експертами зазначається руйнування вітчизняної школи перекладачів та редакторів, нестача менеджерів та юристів за профілем [14]; нестача фінансових ресурсів; культурні та мовні бар'єри; недосконалість комунікацій із зарубіжним видавничим середовищем; проблеми формування конкурентоспроможного контенту. На галузевому та макrorівні – роздрібненість видавництва у захисті інтересів галузі; непрофобленість економічних механізмів підтримки ЗЕД (так, статутні документи Українського інституту книги потребують вдосконалення в частині забезпечення фінансування заходів за кордоном, взаємодії з іноземними резидентами); відсутність належного інформаційного та статистичного забезпечення про стан видавничого ринку.

Без сумніву, активізація ЗЕД вітчизняних видавництва має передумовою динамічний розвиток внутрішнього книговидавництва. Не розглядаючи напрями розв'язання загальноекономічних проблем, що впливають на розвиток галузі (низький платоспроможний попит, ріст споживчих цін, структура використання часу), стисло окреслимо ключові дії, необхідні для розвитку книговидавництва:

- пропаганда читання та формування сталого внутрішнього попиту на книжкову продукцію;
- формування потужної мережі книготорговців повсюдження;
- боротьба з нелегальним використанням інтелектуального продукту (піратством) на всіх рівнях;
- державна підтримка галузі (розроблення та реалізація програм її розвитку, податкові пільги);
- взаємодія зі спорідненими секторами креативної індустрії (кінематографом, телевізійним виробництвом, виробництвом відеоігор); формування потужних медійних угруповань.

Розробляючи експортну стратегію, слід брати до уваги, що на ринках розвинених країн реалізація книг видавництва-нерезидентів можлива лише за умови створення ними філії, виконання юридичних формальностей щодо авторських та видавничих прав, друкування книги на території країни-імпортера [14]. В окремих випадках може бути реалізований нішевий підхід: вихід на незаповнений сегмент ринку з іномовною літературою. Так працюють видавничі концерни Pearson (Великобританія) забезпечуючи споживачів матеріалами для вивчення англійської мови; Elsevier (Нідерланди-США), Springer Nature (Великобританія-Німеччина), що орієнтуються на вузький ринок наукових та фахових видань. Експорт україномовних видань вимагає більш активної взаємодії з українською діаспорою, дипломатичними та зарубіжними культурними установами, інформування їх про книжкові новинки.

Стратегія продажу прав передбачає розвиток власного авторського середовища, забезпечення високої якості підготовки оригінал-макету та друкованої продукції, активне просування і на внутрішньому ринку, розширення географії участі у міжнародних ярмарках-виставках (зокрема, присутність на багатомільйонних динамічних ринках азійських країн). Актуальним завданням є пошук інформації про майбутнього партнера (тематика, особливості взаємодії тощо). Перевагою на переговорах є наявність готового перекладу видання, що може бути представлений потенційним партнерам, участь автора у презентаційних заходах.

Важливим чинником є формування культурної репутації через участь у конкурсах та висування авторів, що співпрацюють з видавництвом, на локалізовані премії з міжнародною участю, наприклад, премія міста літера-

тури ЮНЕСКО, «Книга року BBC», Літературна премія Європейського Союзу (The European Union Prize for Literature – EUPL).

За оцінкою експертів, найвідкритішими ринками для реалізації ліцензій є Франція, Німеччина, азійський ринок (Китай, Корея), Туреччина, Польща, Чехія, Бразилія. Тематичні напрями – дитяча література, нонфікшн, художня література авторства відомих письменників, комікси [15].

Купівля прав (випуск перекладної літератури) як стратегія має переваги через зниження ризику діяльності; апробацію нових тематичних напрямів та технічних можливостей (випуск видань з доповненою реальністю, особливим оформленням тощо). Іноземні продавці прав віддають перевагу партнерам з розвиненим виробничим потенціалом, репутацією, досвідом випуску інших перекладних видань.

Випуск перекладної літератури може здійснюватися за сприяння іноземних установ, це виступає додатковим джерелом фінансування. Так, наприклад, програмою Goethe-Institut підтримуються переклади творів німецької літератури: видавництву відшкодовується частина витрат на переклад після виходу книги. Повне покриття коштів на переклад, купівлю ліцензії, фінансування друку чи редакторської роботи не передбачені. З Goethe-Institut активно співпрацювали видавництва «Ніка-Центр», «Видавництво Старого Лева», «Видавництво Книги – XXI», «Критика», «Дух і літера» та інші [16].

На міжнародних книжкових ярмарках також поширюються стипендіальні програми (наприклад, програма Гетеборзького книжкового ярмарку Göteborg Book Fair and the Swedish Arts Council /Swedish Literature Exchange для видавців, агентів та перекладачів зі шведської).

Реалізація стратегії торгівлі правами передбачає створення відповідних посад у організаційній структурі (наприклад, посади foreign rights manager – менеджер із закордонних авторських прав), до функцій яких входить організація та проведення переговорів, оформлення документації, контроль реалізації домовленостей.

Перспективним способом взаємодії з іншими видавцями, літературними агентами та авторами є реєстрація на міжнародних платформах з управління правами (наприклад, PubMatch, IPR License, платформа ініційована австралійською спілкою авторів ASA). Зокрема, PubMatch дає змогу налагодити

комунікації, забезпечує юридичні гарантії, враховує податкові особливості. За даними сайту платформи, з нею співпрацює понад 6,5 тис. видавців, 120 агентів, 1000 авторів, партнерами є книжкові ярмарки (Лондонська, Бейджин), Асоціація американських видавців тощо). За умови укладання угоди платформі сплачуються комісійні. Платформа IPR License є власністю Франкфуртської книжкової ярмарки і може розглядатися як маркетинговий інструмент та виконувати функції зовнішнього ліцензійного відділу. Додаткова платна опція дозволяє власнику прав бути включеним у каталог, що представляється на книжкових ярмарках [17].

Актуальним напрямом вдосконалення ЗЕД є налагодження ділової взаємодії з:

- іншими вітчизняними видавництвами (можливі напрями взаємодії – спільна участь у виставках, підготовка та поширення спільних каталогів, організація спільних закордонних представництв);

- вітчизняними медійними підприємствами (наприклад, вихід закордонної кіноадаптації або гри може доповнюватися виданням книги чи коміксу, спільною рекламною компанією, випуском та збутом супроводжувачої продукції);

- світовими міжнародними видавничими та медіаконцернами, які досить часто залучають місцеві малі та середні підприємства до субконтрактації, аутсорсингу, адаптації власного продукту;

- міжнародними установами та інституціями, покликаними просувати культурні проекти. Наприклад, рамкова програма Європейської комісії – «Креативна Європа» (Creative Europe) спрямована на підтримку культурного та креативного секторів Європи і передбачає фінансування художнього перекладу; фінансування видавничих проектів; підтримку розповсюдження художньої літератури; підтримку впровадження нових методів управління та організації виробництва та дистрибуції креативних галузей, освітні програми (тренінги, форуми, симпозиуми тощо). Зазначимо, що в Україні зараз повноцінно програма не працює, за більшістю напрямів конкурс не оголошено;

- іноземними галузевими Асоціаціями (наприклад, із Федерацією європейських книговидавців (FER), Європейською та Міжнародною асоціацією книгрозповсюдвачів (EIBF) з метою обміну актуальною статистикою, контактними даними, досвідом тощо.

Така співпраця дозволить знизити ризики ЗЕД, більш ефективно використовувати ресурси видавництва та досвід персоналу, отримати додаткові джерела фінансування.

Реалізація обраної загальної стратегії ЗЕД передбачає коригування завдань функціональних стратегій. Так, пріоритетом маркетингової та редакційної стратегій стає формування конкурентоспроможного на зовнішньому ринку триєдиного комплексу «авторське середовище – видавничий продукт – бренд видавництва». Завданням виробничої стратегії є забезпечення високого рівня якості підготовки оригінал-макету та відповідності сучасним технологічним інноваціям у видавничій та медіасфері (одночасний друкований та цифровий паблішинг; кросплатформність; створення мультимедіа-видань, що поєднують інтерактивні ілюстрації, аудіо-, відеоефекти). Завданням кадрової стратегії є забезпечення підприємства кваліфікованими юристами та менеджерами, обізнаними з специфікою ЗЕД у видавництві; сприяння редакційній частині у пошуці компетентного авторського та перекладацького складу; підвищення кваліфікації працюючих співробітників у сфері ЗЕД). Зростають вимоги до фінансової стратегії з огляду на ризики ЗЕД, обмежені можливості вітчизняних книжкових видавництв, складності управління нематеріальними активами.

На державному рівні важливими завданнями галузевих інституцій є посилення позицій та розширення повноважень Українського інституту книги у частині організації комунікацій за кордоном; вдосконалення статистичного обліку; боротьба з контрабандою та нелегальним додруковуванням тиражів на території; залучення до співпраці зарубіжних дипломатичних та культурних установ.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Встановлені основні види ЗЕД у книговидавничій справі, виявлені проблеми здійснення ЗЕД у сучасних умовах, а саме комунікаційні та культурні бар'єри; низька конкурентоспроможність та роздрібненість галузі на внутрішньому ринку; нестача фінансових та трудових ресурсів для організації міжнародних взаємозв'язків; відсутність належного інформаційно-статистичного забезпечення; незрілість механізмів державної підтримки. Визначені передумови реалізації ефективних зовнішньоекономічних стратегій видавництв. Доцільними напрямками подальших розвідок є дослідження напрямів удосконалення організаційно-правового забезпечення ЗЕД у видавничій сфері; вивчення проблем забезпечення галузі матеріально-технічними ресурсами в сучасних умовах; розроблення теоретичних та практичних основ формування функціональних стратегій ЗЕД видавництв.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дубас Р.О. Глобалізаційні драйвери сучасної видавничої справи. Стратегія розвитку України. 2015. № 1. С. 50–52.
2. Малярчук І.І. Ефективність управління зовнішньоекономічною діяльністю в структурах видавничо-поліграфічного комплексу. Наукові записки УАД. 2000 № 2. С. 128–130.
3. Швайка Л.А. Видавничо-поліграфічна справа в Україні: стан, конкурентоспроможність, перспективи. Поліграфія і видавнича справа. 2011. № 2. С. 10–13.
4. Шендерівська Л.П. Основні напрями розвитку підприємств поліграфічної галузі. Інтелект ХХІ. 2015. № 1. С. 56–62.
5. Штангрет А.М., Пушак Г.І. Статистична оцінка зовнішньої торгівлі друкованої продукцією, поліграфічними матеріалами та обладнанням. Економічний вісник Донбасу. 2008. № 3. С. 122–131.
6. Державна фіскальна служба України Зовнішня торгівля України за товарними групами з усіма країнами. Період 2011-2018. Товарна група 4901. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/f2> (дата звернення: 20.01.2019).
7. Дзиндза С. Чорний ринок книгопродукції: як мільярди гривень йдуть до кишень контрабандистів. Електронне видання Знай.ua. 30.05.2018 URL: <https://znaj.ua/politics/chernyj-rynok-knygoprodukcyu-kak-myllyardy-gryven-uhodyat-v-karman-kontrabandystam> (дата звернення: 12.01.2019)
8. Державна служба статистики України. Зовнішня торгівля окремими видами товарів за країнами світу(архів 2015-2017). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/e_iovt/arh_iovt2017.htm (дата звернення: 28.01.2019)
9. Державна фіскальна служба України. Зовнішня торгівля України із зазначенням основних країн – контрагентів. Період 2011-2018. Товарні групи 4901. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/f3> (дата звернення: 28.01.2019)
10. Ukrainian Reading and Publishing Data 2018. Книговидавництво в Україні. URL: <http://data.chytomo.com/knygovydannya-v-ukrayini/> (дата звернення: 22.01.2019)

11. Івашина А. Наші за кордоном: книги українців в іноземних видавництвах-2014. URL: <https://starylev.com.ua/news/nashi-za-kordonom-knygy-ukrayinciv-v-inozemnyh-vydavnytstvakh-2014> (дата звернення: 02.12.2018)
12. Буряк С.В. Книговидавнича діяльність в Україні за підсумками 2017 року. Вісник Книжкової палати. 2018. № 3. С. 5–13.
13. Державна служба статистики України. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) за видами економічної діяльності за січень-вересень 2018 рік. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/inv_zd/pi_ak_ved/arh_pi_ak_ved_u.html (дата звернення: 25.01.2019)
14. Фесенко Л., Поліщук В. Українська література постала як самоідентична лише у 1999 році. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-culture/2261781-oleksandr-krasovickij-ukrainskij-knigovidavec.html> (дата звернення: 22.11.2018)
15. По О. Несколько мифов издательского бизнеса, или Непротивление здравому смыслу. Книжная индустрия. 2016. № 3. С. 65–68.
16. Goethe-Institut. Ukraine. Підтримка перекладів. URL: <https://www.goethe.de/ins/ua/uk/kul/bib/uef.html> (дата звернення: 22.12.2018)
17. По О. Торгуют все: международные платформы по управлению правами. Книжная индустрия. 2017. № 7. С. 65.

REFERENCES:

1. Dubas R.O. (2015) Hlobalizatsiini draivery suchasnoi vydavnychoi spravy [Globalization drivers of modern publishing industry]. *Stratehiia rozvytku Ukrainy*, no.1, pp. 50–52.
2. Maliarchuk I.I. (2000) Efektyvnist upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu v strukturakh vydavnycho-polihrafichnoho kompleksu [Effectiveness of the management of foreign economic activity in the structures of the publishing and printing complex]. *Naukovi zapysky UAD*, no. 2, pp. 128–130.
3. Shvaika L.A. (2011) Vydavnycho-polihrafichna sprava v Ukraini: stan, konkurentospromozhnist, perspektyvy [Publishing and Printing Business in Ukraine: Status, Competitiveness, Prospects]. *Polihrafiia i vydavnycha sprava*, no.2, pp. 10–13.
4. Shenderivska L.P. (2015) Osnovni napriamy rozvytku pidpriemstv polihrafichnoi haluzi [Main directions of the printing industry enterprises]. *Intelekt XXI*, no.1, pp. 56–62.
5. Shtanhret A.M., Pushak H.I. (2008) Statystychna otsinka zovnishnoi torhivli drukovanoi produktsiiei, polihrafichnymy materialamy ta obladnanniam [Statistical evaluation of foreign trade in printed materials, printing materials and equipment]. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, no.3, pp. 122–131.
6. Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy. Zovnishnia torhivlia Ukrainy za tovarnymy hrupamy z usima krainamy. Period 2011-2018. Tovarna hrupa 4901 [Foreign trade of Ukraine by trade groups with all countries. Period 2011–2018. Trade Group 4901]. Available at: <http://sfs.gov.ua/ms/f2>.
7. Dzyndza S. (2018) Chornyi rynek knyhoproduktsii: yak miliardy hryven ydut do kyshen kontrabandystiv [Black market of book production: how billions of hryvnia go to the pockets of smugglers]. Available at: <https://znaj.ua/politics/chernyj-rynok-knygoproduktsii-kak-myllyardy-gryven-uhodyat-v-karman-kontrabandystam>.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) Zovnishnia torhivlia okremymy vydamy tovariv za krainamy svitu (arkhiv 2015-2017) [Foreign trade of certain types of goods by countries (archive 2015-2017)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/e_iovt/arh_iovt2017.htm
9. Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy. Zovnishnia torhivlia Ukrainy iz zaznachenniam osnovnykh krain – kontrahentiv. Period 2011-2018. Tovarni hrupy 4901. [Foreign trade of Ukraine by main trade partners. Period 2011–2018. Trade Group 4901]. Available at: <http://sfs.gov.ua/ms/f3>
10. Ukrainian Reading and Publishing Data 2018. Available at: <http://data.chytomo.com/knygovydannya-v-ukrayini/>.
11. Ivashyna A. (2015) Nashi za kordonom: knyhy ukraintsiv v inozemnykh vydavnytstvakh-2014 [Our Abroad: A Book of Ukrainians in Foreign Publishers-2014]. Available at: <https://starylev.com.ua/news/nashi-za-kordonom-knygy-ukrayinciv-v-inozemnyh-vydavnytstvakh-2014>
12. Buriak S.V. (2018) Knyhovydavnycha diialnist v Ukraini za pidsumkamy 2017 roku [Bookpublishing in Ukraine at 2017 year]. *Visnyk Knyzhkovoї palaty*, no. 3, pp. 5–13.
13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Priami investytsii (aktsionernyi kapital) za vydamy ekonomichnoi diialnosti za sichen-veresen 2018 rik. [Direct investment in the economy of Ukraine / from Ukraine for the types of economic activities at january – september 2018]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/inv_zd/pi_ak_ved/arh_pi_ak_ved_u.html

14. Fesenko L., Polishchuk V. (2017) Ukrainska literatura postala yak samoidentychna lyshe u 1999 rotsi [Ukrainian literature appeared to be self-identical only in 1999.]. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-culture/2261781-oleksandr-krasovickij-ukrainskij-knigovidavec.html>
15. Ro O. (2016) Neskol'ko mifov izdatel'skogo biznesa, ili Neprotivlenie zdravomu smyslu [A few myths of the publishing business, or Non-resistance to common sense. Knizhnaya industriya, no. 3, pp. 65–68.
16. Goethe-Institut. Ukraine. Pidtrymka perekladiv [Goethe-Institut. Ukraine. Translation support]. Available at: <https://www.goethe.de/ins/ua/uk/kul/bib/uef.html>.
17. Ro O. (2017) Torguyut vse: mezhdunarodnye platformy po upravleniyu pravami [Trades everything: international rights management platforms]. Knizhnaya industriya, no. 7, pp. 65–66.

Управління маркетинговою діяльністю з урахуванням доцільності використання комунікаційних інструментів підприємства в мережі Інтернет

Тараєвська Леся Степанівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Taraevskaya Lesya

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Управління маркетинговою діяльністю на етапі розвитку інформаційного суспільства не може бути ефективним без використання комунікаційних інструментів підприємства в мережі Інтернет-технологій, одним із таких інструментів є Digital-маркетинг. У статті розглянуто основні характеристики та переваги комунікаційних інструментів підприємства в мережі Інтернет, а саме: корпоративний сайт, контекстна та медійна реклами, кросс-брендінг, SMM, SMO, SEM, SEO, подкастинг, блогінг, вірусний маркетинг, прямий маркетинг. Виділено основні фактори ефективності інтегрованих комунікацій в діяльності організацій, а саме: ринковий потенціал бізнесу, вплив товарного, збутового, цінового потенціалу на комунікаційну політику організації; рівень розвитку соціально-корпоративної відповідальності і культури організації; забезпечення високої якості обслуговування. Оцінку ефективності інтегрованих комунікацій здійснено через призму основних показників господарської діяльності.

Ключові слова: управління, маркетингова діяльність, комунікаційна політика, Інтернет-технології, Digital маркетинг, кросс-брендінг.

Тараевская Л.С. УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ С УЧЕТОМ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

Управление маркетинговой деятельностью на этапе развития информационного общества не может быть эффективным без использования коммуникационных инструментов предприятия в сети Интернет-технологий, одним из таких инструментов является Digital-маркетинг. В статье рассмотрены основные характеристики и преимущества коммуникационных инструментов предприятия в сети Интернет, а именно: корпоративный сайт, контекстная и медийная реклама, кросс-брендінг, SMM, SMO, SEM, SEO, подкастинг, блогінг, вирусный маркетинг, прямой маркетинг. Выделены основные факторы эффективности интегрированных коммуникаций в деятельности организаций, а именно: рыночный потенциал бизнеса, влияние товарного, сбытового, ценового потенциала на коммуникационную политику организации; уровень развития социально-корпоративной ответственности и культуры организации; обеспечение высокого качества обслуживания. Оценку эффективности интегрированных коммуникаций осуществлено через основные показатели хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: управление, маркетинговая деятельность, коммуникационная политика, Интернет-технологии, Digital-маркетинг, кросс-брендінг.

Taraevskaya Lesya. MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITY TAKING INTO ACCOUNT THE EXPEDIENCY OF USING COMMUNICATION TOOLS OF THE ENTERPRISE IN THE INTERNET

In today's conditions of rapid development of science, technology and technology, the intensification of competition for the consumer, only an organization that creatively applies marketing management in its activity can succeed, constantly seeking new ways of implementation and adaptation of the product to continuously changing conditions of existence. That is why there is a need for a more detailed study of communication tools in the information society in terms of the effectiveness of their use in the management of marketing activities in order to achieve their goals. The article deals with the main characteristics and advantages of the company's communication tools on the Internet, namely: corporate website, contextual and display advertising, cross-branding, SMM, SMO, SEM, SEO, podcasting, blogging, viral marketing, direct marketing. It is proved that among all the variety of marketing tools it is important to choose exactly those communication tools that will reinforce each other's actions and meet the needs of the target market. The main factors of the effectiveness of integrated communications in the activity of organi-

zations are highlighted, namely: market potential of business, influence of commodity, sales, price potential on the communication policy of the organization; the level of development of social and corporate responsibility and culture of the organization; providing high quality service. The evaluation of the effectiveness of integrated communications is carried out by comparing the analysis of costs and benefits both in scale of the enterprise and individual marketing projects. It is substantiated that the use of communication tools of enterprises on the Internet is: the environment and management mechanism; tool for integrating all types of business activities; a means of informing, convincing and increasing the level of customer loyalty; the necessary condition for building a positive image of the enterprise; a means of ensuring flexibility and adaptability of the enterprise; a prerequisite for the development of personnel and innovation potential; a means of forming an organizational culture based on the unity of goals and values.

Key words: management, marketing activity, communication policy, Internet technologies, digital marketing, cross-branding.

Постановка проблеми. У сучасних умовах стрімкого розвитку науки, техніки і технологій, посилення конкурентної боротьби за споживача, успіху може досягти тільки така організація, яка творчо застосовує маркетингове управління у своїй діяльності, постійно шукає нові способи реалізації та адаптації товару до безперервно мінливих умов існування. Ефективна комунікаційна політика, а саме використання її інструментів, стає однією з вирішальних умов ринкового успіху підприємств та вагомою конкурентною перевагою будь якого суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Без сумніву, здійснення управління маркетинговою діяльністю з використанням нетрадиційних комунікаційних інструментів у сучасному просторі є дуже актуальним. Саме тому дослідженню питань управління маркетинговою діяльністю, в тому числі комунікаційних інструментів, присвячено низку праць таких зарубіжних учених, як Д. Аакер [1], Дж. Бернет [2], В. Вонг [3], Ф. Котлер [3], Ж.-Ж. Ламбен [4], Дж. Лейхіфф [5], Д. Огілві [6], Г. Рейнгольд [7], Д. Чейфі [8], М. Хелфт [9], Г.М. Хейм [10] та ін. Питання застосування Інтернет-маркетингу на практиці є визначальними у працях В. Холмогорова [3], тоді як колектив авторів – Т. Кеглер, П. Даулінг, Б. Тейлор, Д. Тестерман – більшу увагу приділяють рекламі в Інтернеті як важливому маркетинговому інструменту впливу на цільову аудиторію [4]. Сучасні аспекти маркетингу на основі використання інформаційних технологій і комунікаційних засобів розглядаються провідними фахівцями М. Окландером та І. Литовченко [5–6]. Є. Разроєв і Ф. Гуров фокусують дослідження на особливостях ведення бізнесу в Інтернеті та забезпеченні його просування під час активізації реклами, PR [7–9].

Актуальність цієї теми полягає у тому, що в умовах сучасної ринкової економіки надзвичайно важливим є визначення переліку пунктів, які відрізнятимуть діяльність одного підприємства від аналогічних йому. Для ство-

рення цього переліку необхідно проаналізувати найдрібніші елементи структури компанії та її діяльності. Система управління маркетингом як теоретична основа допомагає керівникам у створенні такого переліку «відмінностей» через розроблення маркетингових інструментів, які однозначно є взаємозалежними. До них відносять: маркетингові дослідження, товарну і цінову політику, вибір каналів збуту та методів просування товару на ринок, що в сукупності створює систему маркетингу підприємства, ефективність якої впливає на перспективність діяльності фірми на ринку. Як відомо, мережа Інтернет володіє унікальними характеристиками, які значно відрізняються від характеристик традиційних маркетингових інструментів. Однією з головних ознак середовища мережі Інтернет є його гіпермедійна природа, для якої характерна висока ефективність представлення інформації, що суттєво збільшує можливості маркетингу в посиленні взаємозв'язку підприємства зі споживачами. Специфічні характеристики мережі Інтернет не обмежуються тільки функціями широкої комунікації, але передбачають можливість укладення комерційних угод, проведення платежів і здійснення покупок, що додає Інтернету рис глобального електронного ринку, а це в підсумку дозволяє розглядати його як невід'ємний компонент ведення сучасного бізнесу.

Формулювання цілей статті. Визначення характеристик та переваг комунікаційних інструментів підприємства в мережі Інтернет для ефективного управління маркетинговою діяльністю з урахуванням сучасних тенденцій розвитку ринку та узагальнення теоретичних досліджень щодо зміни традиційних підходів.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні зростає популярність використання прогресивних інтерактивних інструментів у маркетинговій діяльності, здатних провести як ефективно позиціонування компанії, бранда, так і сформувати лояльність споживачів на базі цифрових технологій. Одним із таких

інструментів є digital (інтерактивний, цифровий) маркетинг, який передбачає використання різноманітних форм цифрових каналів для взаємодії зі споживачами та іншими контрагентами на ринку. Основним каналом digital-маркетингу є мережа Інтернет, що є цілком закономірним, оскільки 65% українців у віці понад 15 років користуються Інтернетом. Здійснювана в Інтернеті комунікативна політика підприємства – це курс дій, спрямований на планування і взаємодію фірми з

усіма суб'єктами маркетингової середовища на основі використання комплексу засобів комунікацій Інтернету, які забезпечують стабільне й ефективне формування попиту і просування товарів на ринки з метою задоволення потреб покупців і отримання прибутку. Основні характеристики та переваги можливих комунікаційних інструментів підприємства в мережі Інтернет наведено у таблиці 1.

Таким чином, серед усього розмаїття маркетингових засобів важливо вибрати саме ті

Таблиця 1

**Характеристика та переваги
комунікаційних інструментів підприємства в мережі Інтернет**

Назва інструменту	Характеристика	Переваги
1	2	3
Корпоративний сайт	Повнофункціональний ефективний веб-сайт, який містить повну інформацію про компанію, товар та послуги, відомості про останні новини в житті компанії.	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення продажів, розширення ринків збуту й утримання наявних клієнтів; – повна всебічна презентація продукції і послуг підприємства без географічних обмежень, на будь-якій мові, в будь-який зручний для споживачів час; – оптимізація комунікацій зі споживачами, партнерами; – забезпечення ефективного зв'язку з контрагентами та кінцевими споживачами продукції; – посилення ринкової позиції та підвищення рівня довіри до підприємства
Контекстна реклама	Принцип розміщення реклами, коли реклама орієнтується на зміст Інтернет-сторінки вручну або автоматично. Контекстна реклама може бути у вигляді текстових блоків, графічних банерів та відеороликів, може розміщуватися як на сторінках результатів пошуку, так і на сайтах, що встановили блоки контекстної реклами на своїх сторінках.	<ul style="list-style-type: none"> – звертання тільки до цільової аудиторії; – миттєва видимість у видачі пошукової системи; – можливість оперативного аналізу та коригування рекламної кампанії; – не потрібно оптимізувати сайт; – керованість; – «зручний» бюджет (клієнт сам визначає, скільки грошей готовий витратити).
Медійна реклама	Розміщення текстово-графічних рекламних матеріалів на сайтах, що являють собою рекламний майданчик.	<ul style="list-style-type: none"> – впливає на емоції та підсвідомі мотиви; – добре запам'ятовується; – працює, навіть якщо не було переходу на сайт; – дає змогу охопити велику аудиторію.
Крос-брендинг (ко-брендинг) –	Об'єднання двох брендів з метою підвищення продажів кожного з них, підвищення пізнаваності серед аудиторії іншого бренду та за рахунок цього – розширення власної аудиторії.	<ul style="list-style-type: none"> – скорочення рекламних витрат; – активний відгук у споживачів, тому що вони можуть отримати подвійну користь; – ефект синергії – результат від спільних крос-акцій вдвічі більше, ніж від акцій окремо; – розширення сфери збуту послуг або товарів; – збільшення популярності компаній.

Закінчення таблиці 1

1	2	3
SMM (social media marketing – просування в соціальних мережах) та SMO (social media optimization – оптимізація сайту під соціальні мережі)	Включає створення своєї тематичної групи в соціальних мережах та її подальше просування; залучення нових учасників до групи; інформування учасників про події компанії; підтримка інтересу до групи через розміщення контенту, запрошення до різних подій учасників мережі та інше.	<ul style="list-style-type: none"> – можливість вибору цільової аудиторії з точним таргетингом; – постійна підтримка контакту з потенційними клієнтами; – можливість інформування клієнтів про нові пропозиції компанії; – збільшення лояльності до компанії.
SEM (search engine marketing – пошуковий маркетинг): внутрішній SEO (search engine optimization – пошукова оптимізація) та зовнішній	Комплекс заходів, спрямований на збільшення відвідуваності сайту його цільовою аудиторією з пошукових систем. Зовнішня пошукова оптимізація передбачає залучення платного трафіку на сайт із зовнішніх джерел. Внутрішня оптимізація передбачає залучення органічного трафіку на сайт за допомогою його внутрішньої оптимізації для пошукових машин.	<ul style="list-style-type: none"> – дає змогу залучити цільову аудиторію; – контакт із користувачем пошукової системи відбувається у момент зацікавлення рекламованим продуктом; – користувач не підозрює про те, що йому показують рекламу, – він сприймає пошукову систему як експерта, який завжди прийде на допомогу з цінною порадою; – порівняно невисока вартість послуги просування сайту.
Підкастинг	Процес створення і поширення звукових або відеофайлів (підкастів) у стилі радіо- і телепередач в Інтернеті (мовлення в Інтернеті).	<ul style="list-style-type: none"> – дає змогу істотно збільшити показник відвідуваності ресурсу; – можливість представити інформацію у більш наглядному вигляді; – нові можливості спілкування з цільовими аудиторіями
Блогинг	Блог – це різновид динамічного тематичного сайту, на якому відбувається спілкування людей у вигляді обговорення тих чи інших питань, які підіймає автор блогу або ж його відвідувачі. Всі блоги передбачають зворотний зв'язок із читачами, які можуть залишати свої коментарі під публікацією у блозі.	<ul style="list-style-type: none"> – форма блогу більш зручна для взаємодії групи, ніж електронна пошта, миттєві повідомлення тощо; – можливість створити віртуальну спільноту з визначеної тематики. Унікальний, цікавий контент, який розміщено на блозі, здатний залучити досить велику аудиторію і створити його автору репутацію фахівця в тій чи іншій галузі, що поповнить ряди його лояльних покупців і потенційних клієнтів.
Вірусний маркетинг	Це маркетингова техніка, яка передбачає використання будь-якої можливості поширення інформації про певну послугу чи продукцію від користувача до користувача з їхньої ж ініціативи. Особливої ефективності метод набув завдяки розповсюдженню контенту в соціальних мережах за допомогою таких функцій, як «поділитися» (share) або «мені подобається» (like).	<ul style="list-style-type: none"> – швидкість створення і легкість розміщення інформації; – можливість досягати чітко визначеної аудиторії; – економність; – доступність; – викликає велику ступінь довіри потенційних споживачів до рекламованого таким способом товару чи послуги.
Прямий (директ) маркетинг	В основному реалізується у вигляді персональної email-, Skype-, RSS- та інших прямих розсилок.	<ul style="list-style-type: none"> – цілеспрямованість інформаційного впливу; – персоніфікація; – можливість оцінки результатів; – висока оперативність створення інформаційних повідомлень та можливість їх коригування залежно від реакції споживачів.

Джерело: розроблено Л.С. Тараєвською, В. Петришин на основі [17; 18; 19]

комунікаційні інструменти, які будуть посилювати дію один одного. Проведення послідовної, чітко сформульованої стратегії інтеграції маркетингових комунікацій – запорука отримання синергетичного ефекту. Основними факторами ефективності інтегрованих комунікацій в діяльності організацій є: ринковий потенціал його бізнесу, вплив товарного, збутового, цінового потенціалу на комунікаційну роботу організації; рівень розвитку соціально-корпоративної відповідальності і культури організації; забезпечення високої якості обслуговування. Оцінка ефективності інтегрованих комунікацій проводиться шляхом порівняльного аналізу витрат і вигод у масштабах як підприємства, так і окремих маркетингових проектів (участь у ярмарку-виставці, переведення частини бізнесу в онлайн, реалізація програми зв'язків із громадськістю, розроблення концепції упаковки, стимулювання збуту, організація рекламної роботи, персональних продажів тощо).

Висновки. Отже, використання комунікаційних інструментів підприємства в мережі Інтернет – це:

- середовище та механізм управління;
- інструмент інтеграції всіх видів діяльності підприємства;
- засіб інформування, переконання та підвищення рівня лояльності клієнта;
- необхідна умова для побудови позитивного іміджу підприємства;
- засіб забезпечення гнучкості та адаптивності підприємства;
- передумова розвитку кадрового та інноваційного потенціалу;
- засіб формування організаційної культури на основі єдності цілей та цінностей.

Усе зазначене дає змогу віднести комунікації до стратегічних ресурсів, управління якими є необхідним для стійкого функціонування та розвитку підприємства. Загалом отримані результати можуть бути використані в практиці вітчизняних підприємств для здійснення ефективного маркетингового управління та створювати теоретичне підґрунтя для подальших досліджень щодо доцільності застосування Інтернет-технологій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер. М. : Издательский дом Гребенникова, 2003. 380 с.
2. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. СПб.: Питер, 2001. 864 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг; пер. с англ. 2-е европ. изд. М. : СПб. ; К. : Вильямс, 2003. 943 с.
4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг: учебник / Ж.-Ж. Ламбен. СПб.: Наука, 2011. 487 с.
5. Лэйхифф Дж.М. Бизнес-коммуникации: Стратегии и навыки / Дж.М. Лэйхифф, Дж.М. Пенроуз. СПб.: Питер, 2001. 686 с.
6. Огилви Д. Огилви о рекламе / Д. Огилви ; пер. с англ. М. : Эксмо, 2000. 232 с.
7. Rheingold Н. A Slice of Life in My Virtual Community [Електронний ресурс] / Н. Rheingold. URL: <http://www.informatik.uk/gnomic/rheingold.html>.
8. Chaffey D. Internet Marketing: Strategy, Implementation and Practice / D. Chaffey, F. EllisChadwick, K. Johnston, R. Mayer. 4th ed. Pearson, 2008.
9. Miguel Helft. Retargeting Ads Follow Surfers to Other Sites [Електронний ресурс] / M. Helft, T. Vega. URL: <http://www.nytimes.com/2010/08/30/technology/30adstalk.html?>
10. Gregory R. Heim. Website Efficiency, Customer Satisfaction and Customer Loyalty: A Customer Value Driven Perspective / Gregory R. Heim, Mei Xue, Patrick T. Harker // Penn State College of Information Sciences and Technology. 2000. December.
11. Холмогоров В. Интернет-маркетинг / В. Холмогоров. СПб.: Питер, 2002. 208 с.
12. Реклама и маркетинг в Интернете / Т. Кеглер, П. Даулинг, Б. Тейлор и др. ; [пер. с англ.]. Москва: Альпина Паблишер, 2003. 640 с.
13. Окландер М.А. Комплекс интернет-коммуникаций у маркетингу / М.А. Окландер, І.Л. Литовченко // Маркетинг в Україні. 2008. № 3. С. 29–35.
14. Литовченко И.Л. Генезис и эволюция информационной концепции маркетинга: монография / И. Л. Литовченко. Київ: Наукова думка, 2011. 220 с.
15. Разроев Э. Инфокоммуникационный бизнес: управление, технологии, маркетинг / Э. Разроев. СПб.: Профессия, 2003. 352 с.

16. Wilson R.F. Tracking Online ad Campaigns: a Primer / R.F. Wilson, J.B. Pettijohn // Journal of Direct, Data and Digital Marketing Practice. 2010. Vol. 12 (1). P. 69–82.
17. Голишева Є.О. Особливості використання інструментів інтернет-маркетингу на підприємстві / Є.О. Голишева, Т.В. Кириченко, Я.А. Коваленко // Молодий вчений. 2014. № 10(13) (1). С. 53–56.
18. Мозгова В.Г. Інструменти Internet-маркетингу та їх переваги для сучасних українських підприємств / Г.В. Мозгова // Ефективна економіка. 2013. № 10. С. 79–86.
19. Шпилик С.В. Інтернет як ефективний маркетинговий інструмент сучасного підприємства / С.В. Шпилик // Галицький економічний вісник, Т.: ТНТУ, 2015 Том 49. № 2. С. 212–223.

REFERENCES:

1. Aaker, D., & Joximshtailer, E. (2003). Brend-liderstvo: novaia kontseptsia brendinha [Brand leadership: a new concept of branding]. Moscow: Izdatelskii dom Hrebennikova [in Russian].
2. Bernet, Dzh., & Moriarti, S. (2001). Marketinhovyye kommunikatsii: intehrirovannii podkhod [Marketing communications: an integrated approach]. Saint Petesburg: Piter [in Russian].
3. Kotler, Ph., Armstrong, G., Sonders, Dzh., & Vong, V. (2003). Osnovy marketinha [Principles of Marketing]. Moscow: Saint Petesburg; Kyiv: Viliams [in Russian].
4. Lamben, Zh. -Zh. (2011). Stratehicheskii marketinh [Strategic marketing]. Saint Petesburg: Nauka [in Russian].
5. Leixiff, Dzh. M., & Penrouz, Dzh.M. (2001). Biznes-kommunikatsii: stratehii i navyki [Business communication: Strategies and Skills]. SPb. i dr.: Piter [in Russian].
6. Ogilvy, D. (2000). Ohilvi o reklame [Ogilvy about advertising]. Moscow: Eksmo [in Russian].
7. Rheingold H. A Slice of Life in My Virtual Community [Електронний ресурс] / H. Rheingold. – Режим доступу: <http://www.informatik.uk/gnomic/rheingold.html>. 8. Chaffey D. Internet Marketing: Strategy, Implementation and Practice / D. Chaffey, F. EllisChadwick, K. Johnston, R. Mayer. – 4th ed. – Pearson, 2008.
9. Miguel Helft. Retargeting Ads Follow Surfers to Other Sites [Електронний ресурс] / M. Helft, T. Vega. – Режим доступу: <http://www.nytimes.com/2010/08/30/technology/30adstalk.html>?
10. Gregory R. Heim. Website Efficiency, Customer Satisfaction and Customer Loyalty: A Customer Value Driven Perspective / Gregory R. Heim, Mei Xue, Patrick T. Harker // Penn State College of Information Sciences and Technology. – 2000. – December.
11. Kholmogorov V. (2002) Internet-marketing [Internet-marketing]. Piter: SPb. [in Russian].
12. Kegler T., Dauling P., Teylor B. (2003) Reklama i marketing v Internete [Advertising and marketing on the Internet] Moscow : Alpina Pabliher [in Russian].
13. Oklander M. A., Lytovchenko I. L. (2008) Kompleks internetkomunikatsii u marketynhu [Complex of Internet-communications in Marketing]. Marketynh v Ukraini, no. 3, pp. 29-35.
14. Litovchenko I. L. (2011) Genezis i evolyutsiya informatsionnoy kontseptsii marketinga : monografiya [Genesis and Evolution of the Information Concept of Marketing : a monograph] – Kyiv : Naukova dumka [in Ukrainian].
15. Razroev E. (2003) Infokommunikatsionnyy biznes: upravlenie, tekhnologii, marketing, SPb. : Professiya, [in Russian].
16. Wilson R. F. Tracking Online ad Campaigns: a Primer / R. F. Wilson, J. B. Pettijohn // Journal of Direct, Data and Digital Marketing Practice. – 2010. – Vol. 12 (1). – P. 69–82.
17. Goly`sheva Ye. O., Ky`ry`chenko T. V., Kovalenko Ya. A. (2014) Osobly`vosti vy`kory`stannya instrumentiv internet-markety`ngu na pidpry`yemstvi [Features of the use of Internet marketing tools at the enterprise]. Molody`j vcheny`j, no.10, pp. 53-56.
18. Mозгова V. G. (2013) Instrumenty` Internet-markety`ngu ta yix perevagy` dlya suchasny`x ukrayins`ky`x pidpry`yemstv [Internet Marketing Tools and their Benefits for Modern Ukrainian Enterprises]. Efekty`vna ekonomika, no.10, pp.79-86.
19. Shpy`ly`k S. V. (2015) Internet yak efekty`vny`j markety`ngovy`j instrument suchasnogo pidpry`yemstva [Internet as an effective marketing tool for a modern enterprise]. Galy`cz`ky` ekonomichny`j visny`k, no. 2, pp. 212-223.

Логістизація молочного скотарства в домогосподарствах територіальних громад

Шебаніна Олена В'ячеславівна

доктор економічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
і математичного моделювання
Миколаївського національного аграрного університету

Іваненко Тетяна Яківна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління виробництвом
та інноваційною діяльністю підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

Shebanina Olena, Ivanenko Tetiana

Mykolaiv National Agrarian University

Основним джерелом доходів суб'єктів підприємницької діяльності фізичних осіб в аграрному секторі є доходи від продажу виробленої ними продукції. На жаль, одна з проблем низьких доходів сільськогосподарських товаровиробників, особливо одноосібної форми господарювання, полягає у тому, що вони займаються здебільшого не заготівлею і переробкою своєї продукції, поліпшуючи якість, а потім її реалізацією споживачам, а відразу збутом сировини суб'єктам господарювання переробної сфери АПК або ж посередникам. Метою статті є доведення необхідності логістизації молочного скотарства в домогосподарствах територіальних громад, доцільності об'єднання основних товаровиробників продукції молочного скотарства в обслуговуючі кооперативи з метою оптимального управління потоковими процесами в стратегічно важливій галузі сільського господарства.

Ключові слова: логістика, обслуговуючі кооперативи, господарства населення, кормові ресурси, економічна ефективність, ринок об'ємних кормів.

Шебаніна О.В., Іваненко Т.Я. ЛОГИСТИЗАЦИЯ МОЛОЧНОГО ЖИВОТНОВОДСТВА В ДОМОХОЗЯЙСТВАХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВАХ

Основным источником доходов субъектов предпринимательской деятельности физических лиц в аграрном секторе являются доходы от продажи произведенной ими продукции. К сожалению, одна из проблем низких доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей, особенно единоличной формы хозяйствования, заключается в том, что они занимаются в подавляющем большинстве не заготовкой и переработкой продукции, улучшая качество, а затем ее реализацией потребителям, а сразу сбытом сырья предприятиям перерабатывающей сферы АПК или посредникам. Целью статьи является доведение необходимости логистизации молочного животноводства в домохозяйствах территориальных общин, целесообразности объединения основных товаропроизводителей продукции молочного животноводства в обслуживающие кооперативы с целью оптимального управления потоковыми процессами в стратегически важной отрасли сельского хозяйства.

Ключевые слова: логистика, обслуживающие кооперативы, хозяйства населения, кормовые ресурсы, экономическая эффективность, рынок объемных кормов.

Shebanina Olena, Ivanenko Tetiana. LOGISTICIZATION OF DAIRY LIVESTOCK IN HOUSEHOLDS OF TERRITORIAL COMMUNITIES

The main source of income of entrepreneurs in the agrarian sector is the proceeds from the sale of their products. Unfortunately, one of the problems of low incomes of agricultural commodity producers is that they are engaged in not procurement and processing their products, improving quality, and then selling it to consumers, but immediately selling raw materials to the business entities of the agro-industrial complex, or selling agents. The purpose of the article is to prove the necessity of logistics of dairy cattle breeding in households of territorial communities, the appropriateness of combining the main commodity producers of dairy cattle breeding in serving cooperatives, in order to manage flow processes in a strategically important branch of agriculture. Theoretical and methodological basis of research of multidimensional process of integration of business entities in the process of realization of economic tasks is the scientific articles of national and foreign scientists. To continue the research of economists in this field, it

is advisable to deepen the study and substantiate the proposals for improving the flow management system aimed at combining the main producers of dairy products in order to provide the necessary feed resources and through the management of processes connected with the return of advanced funds to production and ensuring the expanded reproduction of a strategically important branch of agriculture. Logistics in dairy farming involves managing flow processes in order to produce high-quality raw materials as the starting point of the logistics chain and displaying the distribution-consumption chain components. At the initial stage it is necessary to substantiate the optimal need for production resources and the introduction of optimal technologies for their use. Along with the timely provision of quality feeds and the management of the processes of equal milk flow, the purchase of animal protection products, the crucial issue facing commodity producers, which can be solved through the organization of a harvesting and marketing cooperative, is the organization of marketing logistics. The joint decision of the questions of quality assessment of milk, its transportation to the consumer will enable to form a high-quality milk batch and realize it in a more favorable (from a price point of view) time.

Key words: logistics, serving cooperatives, households, feed resources, economic efficiency, bulk feed market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Становлення ринкових відносин в Україні потребує від сільськогосподарських товаровиробників стабілізацію своїх позицій на ринках сільськогосподарської продукції, підвищення конкурентоспроможності та ефективності стратегічних галузей.

Диспаритет цін на продукцію рослинного і тваринного походження та промисловості, недостатність продовольчого забезпечення, низький рівень доходів населення, інноваційна відсталість зумовлює низьку ефективність важливих галузей сільського господарства.

Основним джерелом доходів суб'єктів підприємницької діяльності фізичних осіб в аграрному секторі є доходи від продажу виробленої ними продукції. На жаль, одна з проблем низьких доходів сільськогосподарських товаровиробників, особливо одноосібної форми господарювання, полягає у тому, що вони займаються здебільшого не заготівлею і переробкою своєї продукції, поліпшуючи якість, та потім її реалізацією споживачам, а відразу збутом сировини суб'єктам господарювання переробної сфери АПК або ж посередникам.

Посередники чи переробники диктують сільськогосподарським виробникам умови закупівлі агропродукції і часто занижують закупівельні ціни на тлі загального суттєвого зростання цін на більшість продовольчих товарів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичною та методологічною основою дослідження багатоаспектності процесу інтеграції суб'єктів господарювання у процесі реалізації господарських завдань є наукові статті вітчизняних і зарубіжних учених. Проблема тиці механізму формування, ефективного функціонування логістичних систем присвячені праці Б. Анікіна, Л. Болдирєвої, О. Бурлаки, М. Неруш, О. Остряніної А. Варченко, О. Гуторової, С. Дімарчука, Є. Крикавського, О. Тридіда, В. Шишкіна та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Продовжуючи дослідження учених-економістів у цій сфері доцільно поглибити вивчення та обґрунтувати пропозиції удосконалення системи управління потоковими процесами, що спрямовані на об'єднання основних товаровиробників продукції молочного скотарства з метою забезпечення необхідними ресурсами, насамперед кормами, та наскрізним управлінням процесами, пов'язаними з поверненням авансованих коштів у виробництво та забезпеченням розширеного відтворення стратегічно важливої галузі сільського господарства.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є доведення необхідності логістизації молочного скотарства в домогосподарствах територіальних громад. Доведення доцільності об'єднання основних товаровиробників продукції молочного скотарства в обслуговуючі кооперативи з метою оптимального управління потоковими процесами в стратегічно важливій галузі сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Товаровиробники аграрного сектору Південного регіону, до яких належать сільськогосподарські підприємства Миколаївської області, знаходяться на початковому етапі формування ефективної аграрної політики. Запорукою ефективного ведення стратегічно важливих галузей сільського господарства, а також залучення капіталу як вітчизняних, так і іноземних інвесторів є зацікавленість товаровиробників у результатах своєї діяльності.

Реалізація продукції власного виробництва аграріями здебільшого здійснюється через посередників або переробників, які диктують сільськогосподарським виробникам умови закупівлі агропродукції і часто занижують закупівельні ціни, які не відшкодовують витрати на придбання ресурсів.

Виникає необхідність розроблення та впровадження сучасних інтегрованих логістичних систем, спрямованих на розширення сфер застосування інструментарію логістики. Розроблені системи управління потоковими процесами повинні бути спрямовані на міжфункціональну інтеграцію та оптимізацію доцільної сукупності видів виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських товаровиробників у їхньому взаємозв'язку та взаємозалежності, починаючи із закупівлі та постачання необхідних ресурсів і закінчуючи наскрізним управлінням потоковими процесами, пов'язаними з реалізацією продукції, поверненням авансованих коштів у виробництво та забезпечення розширеного відтворення.

Підвищенню конкурентоспроможності аграрних підприємств сприяє об'єднання товаровиробників у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи та побудова інтегрованої ринкової інфраструктури, яка би поєднала науку і підприємництво в один збалансований комплекс.

Об'єднання сільськогосподарських товаровиробників у кооперативи дає змогу суб'єктам господарської діяльності максимально не лише ефективно виробляти, а й через уникнення посередників самостійно просувати продукцію на ринки збуту, спільно використовувати об'єкти виробничої та соціальної інфраструктури і за рахунок цього скорочувати витрати на виробництво продукції, а це дасть змогу вдосконалювати управління потоковими процесами, які забезпечать повний цикл руху сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача.

Серед основних причин стримування функціонування та розвитку обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів є слабка інформованість товаровиробників, особливо представників малого аграрного бізнесу, до якого належать одноосібники, а також суперечки та недовіра між потенційними членами обслуговуючого кооперативу, а саме недовіра до ефективності спільної роботи.

Підвищення добробуту членів функціонуючих кооперативів досягається через адаптацію до умов ринкової економіки, зменшення кількості посередників під час придбання засобів виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції, розширення доступу товаровиробників до агросервісних послуг та створення додаткових робочих місць.

Відродження молочного скотарства в сільських територіях України загалом та окремо

для її південного регіону було весь час і залишається актуальним завданням і сьогодні.

Поряд зі стратегічним напрямом розвитку великого товарного виробництва молока одним з важливих напрямів сучасної аграрної політики мають стати інтеграційні процеси, в тому числі залучення до них особистих селянських господарств та інших дрібнотоварних форм господарювання на селі. Ці господарства населення сільської місцевості за забезпечення їх необхідним обладнанням можуть бути виробниками якісної й екологічно чистої продукції і за підтримки аграрних формувань та переробних підприємств можуть значно поповнювати сировинні ресурси останніх, особливо в досліджуваному регіоні.

Створення молочарських кооперативів зумовлюється різким скороченням поголів'я корів за останні 15 років та необхідністю швидкого відродження галузі молочного скотарства і підвищення ефективності її ведення. На жаль, за останні 10 років в Україні створилася стійка тенденція до скорочення поголів'я корів і в господарствах населення, тоді як раніше це спостерігалось лише у сільськогосподарських підприємствах.

Логістика в молочному скотарстві передбачає управління потоковими процесами з метою виробництва високоякісної сировини як початкової ланки логістичного ланцюга та відображення складників ланцюга «розподіл – споживання». На початковому етапі необхідно обґрунтувати оптимальну потребу виробничих ресурсів та впровадження оптимальних технологій їх використання.

Водночас логістичний підхід розвитку галузі потребує врахування інтересів кінцевого споживача, що посилює необхідність скоординованої й узгодженої діяльності всіх учасників ринку.

Об'єднання домогосподарств у заготівельно-збутові кооперативи насамперед сприятиме формуванню ефективного функціонуючого ринку кормових ресурсів, вартість яких становитиме понад 65% у загальних витратах на виробництво продукції молочного скотарства.

Слід відмітити, що у 90-х роках минулого століття сільськогосподарські підприємства Миколаївщини надавали певну допомогу раніше згаданим категоріям населення сільської місцевості та своїм працівникам із забезпечення об'ємними кормами великої рогатої худоби, що була на їхніх подвір'ях. За певними цінами їм продавали за можливості визначену кількість сіна та силосу, за

потреби – солону ячменю або вівсяну, дуже часто – за символічною ціною.

В останні роки у зв'язку із суттєвим скороченням або повною ліквідацією скотарства більшість сільськогосподарських підприємств Миколаївської області або значно скоротили заготівлю об'ємних кормів (за винятком соломи), або взагалі ліквідували польове кормовиробництво. І це призвело до зменшення надходження кормів господарствам населення від сільськогосподарських підприємств як у вигляді орендної плати, так шляхом купівлі-продажу.

На наше переконання, основна причина появи дефіциту об'ємних кормів для молочного скотарства у господарствах населення Миколаївської області – це суттєве зменшення їх виробництва.

У середньому за господарствами усіх категорій області у 2017 році на 1 голову великої рогатої худоби було відведено під посів кормових культур для одержання об'ємних кормів 0,21 га ріллі, а в середньому за сільськогосподарськими підприємствами і господарствами населення – відповідно по 1,0 і 0,18 гектара, тобто населення мало змогу посіяти сіяних трав з розрахунку на 1 голову у 5,5 разу менше, ніж у сільськогосподарських підприємствах. Однак у цьому ж році було заготовлено для зимового стійлового періоду сіна однорічних та багаторічних у середньому на 1 голову великої рогатої худоби за підприємствами і господарствами населення однаково – по 0,5 т, що в 3 рази менше, ніж потрібно.

Ще гірша ситуація склалася у 2018 році із заготівлею сінажу та силосу для потреб дійного стада у господарствах населення. З одержаного урожаю кукурудзяної зеленої маси можливо було заготовити за допомогою сільськогосподарських підприємств (йдеться про силосозбиральні комбайни, іншу техніку та споруди для закладки силосу на зиму) в середньому лише по 0,3 т силосу на 1 корову на весь зимовий період. У сільськогосподарських підприємствах було заготовлено у середньому майже по 1 т силосу на 1 корову, тобто на 1 день зимового періоду корова може одержати лише 6,6 кг за рекомендованих 35–40 кг.

Взагалі з розрахунку на 1 га сіяних трав у 2019 році в середньому було одержано об'ємних кормів: у сільськогосподарських підприємствах – 14,6 ц к. од.; у господарствах населення – 17,8 ц к. од. Ці показники у 2–2,5 разу менші порівняно з передовими господарствами Півдня України, в тому числі і Миколаївської області.

Тобто без підтримки всіх суб'єктів господарювання у сільській місцевості, державних органів влади та місцевого самоврядування відродити польове кормовиробництво, а через нього і молочне скотарство неможливо.

Поголів'я великої рогатої худоби, в тому числі корів, у Миколаївській області у сільськогосподарських підприємствах у 2017 році скоротилося порівняно з 2010 роком відповідно на 4,5 та 2 тис. голів, або майже на 20% та 10% відповідно. У господарствах населення (основний виробник молока), за даними Держкомстату України, відбулося зменшення поголів'я корів за цей же період на 15,8 тис. голів. Така ситуація пояснюється насамперед наявністю в господарствах населення значного дефіциту повноцінних об'ємних кормів (особливо силосу, сінажу), які б задовольняли фізіологічні потреби тварин.

Раніше кожне домогосподарство одержувало або купляло ці види кормів (сіно, силос, сінаж, зелену масу та ін.) у сільськогосподарських підприємств. Це змушує нас усвідомити велику актуальність і складність створення і функціонування в сільській місцевості ринку об'ємних кормів як основи для усунення дефіциту кормів.

За даними опитування домогосподарств населених пунктів Веселинівського району здійснено розрахунки з визначення оптимальних розмірів посівних площ за видами кормових культур для забезпечення дійного стада якісними (збалансованими за білком) і дешевими кормами, виходячи з визначеного поголів'я корів, добової продуктивності корів і добових норм витрат кормів у натуральному вираженні на 1 корову (кг) окремо у стійловий (180 днів) та пасовищний (185 днів) періоди.

Обрана цільова функція – мінімум виробничих витрат (грн.) на 1 ц кормової одиниці одержаного корму має вираз:

$$Z = \sum X_i * U_i * K_i * Z_i \rightarrow \min, \quad (1)$$

де: X_i – площа посіву i -ої кормової культури, $i \in I$, де I – множина кормових культур (A – множина зернофуражних культур; B – множина кормових культур на зелений корм; C – множина кормових культур на сіно; D – множина кормових культур на силос; E – множина кормових культур коренеплодів), га;

U_i – урожайність i -ої кормової культури, ц/га;
 K_i – поживність i -ої кормової культури, ц к. од. в 1 ц кормів у натуральній вазі;

Z_i – собівартість 1 к. од. i -ої кормової культури, грн.

До задачі було введено такі обмеження щодо забезпечення дійного стада загалом у розрізі складу кормів:

$$\sum_i^A X_i * U_i * K_i \geq P * Y_a,$$

$$\sum_i^B X_i * U_i * K_i \geq P * Y_b;$$

$$\sum_i^C X_i * U_i * K_i \geq P * Y_c;$$

$$\sum_i^D X_i * U_i * K_i \geq P * Y_d;$$

$$\sum_i^E X_i * U_i * K_i \geq P * Y_e.$$

Обмеження за вмістом перетравного протеїну у 1 ц к. од. кормів :

$$\frac{\sum_i X_i * U_i * K_i * \rho_i}{\sum_i X_i * U_i * K_i} \geq \rho_n, \quad (2)$$

де: ρ_i – вміст перетравного протеїну у к. од. i -ї культури;

ρ_n – норма, нижнє обмеження за вмістом перетравного протеїну в 1 кормовій одиниці в середньому за раціоном корів, 105 г.

Результати розв'язання задачі свідчать про доцільність і ефективність упровадження проекту розвитку польового кормовиробництва (табл. 1).

Дані таблиці 1 свідчать, що за проектом площа посіву кормових культур за умов достатнього забезпечення дійного стада кормами власного виробництва зменшиться в 2,4 разу, але валове виробництво кормових одиниць та перетравного протеїну за рахунок удосконалення структури кормового клину збільшиться відповідно на 14,2 та 71,9 відсотків.

При цьому буде одержано більше з розрахунку на 1 гектар посіву кормових культур: кормів у перерахунку на кормові одиниці – у 2,7 разу; перетравного протеїну – у 4,1 разу; кормопропротеїнових одиниць – у 2,9 разу. Також підвищиться вміст протеїну в 1 кормовій одиниці у 1,5 разу. За рахунок кращого збалансування кормів за протеїном витрати кормів на 1 ц молока зменшаться на 11,7%.

Ми впевненні, що в структурі посівних площ кормових культур на Півдні України (особливо у південно-західному степу Причорномор'я) питома вага бобових та бобово-злакових травосумішок, які пристосовані до наявних ґрунтово-кліматичних умов, повинна зрости до 50–55% [1 с. 63].

У господарствах всіх категорій Миколаївщини, за даними Головного управління земельних ресурсів облдержадміністрації, у середньому кожний четвертий гектар орних земель (в області освоєність земельних територій становить 82% – це на 13% більше ніж у середньому по Україні, а рівень розора-

Таблиця 1
Забезпечення дійного стада якісними і дешевими кормами у стійловий та пасовищний періоди в господарствах населення Веселинівського району

Показники	Фактично у середньому за 2016-2018 рр.	Проект
Поголів'я корів, голів	200	200
Площа посіву кормових культур, га	700	293
Валове виробництво кормів, ц к. од.	9555	10916
Валове виробництво перетравного протеїну, ц	1009	1735
Валове виробництво кормопропротеїнових одиниць, ц	9572	11460
Заготовлено та витрачено кормів на 1 корову за рік, ц кормових одиниць	47,8	57,3
Одержано з розрахунку на 1 га посіву:		
– кормів, ц к. од.	13,6	37,3
– перетравного протеїну, ц	1,44	5,92
– кормопропротеїнових одиниць, ц	13,7	39,1
Вміст в 1 кормовій одиниці корму перетравного протеїну, г	105	159
Надій молока на 1 корову, ц	29,25	40,00
Витрати кормів на 1 ц молока, ц к. од.	1,62	1,43
Собівартість 1 ц к.од., грн	177,34	127,27

ності – понад 69%) має схили в 1–2°, майже кожен десятий гектар – зі схилами у 2–3°, кожен 18-й – зі схилами 3–5°. У зв'язку з цим середньорічний змив ґрунтів в області становить 13,3 тонн з гектара. Виправити якоюсь мірою ситуацію може створення культурних пасовищ шляхом висіву на схилових орних землях еспарцету, який за вмістом перетравного протеїну та за загальною поживністю близький до люцерни, але за посухостійкістю і невимогливістю до родючості ґрунтів він набагато кращий.

Засновниками цього кооперативу можуть бути всі охочі члени територіальної громади та сільська чи селищна рада, які здійснюють грошові або матеріальні внески як під час створення кооперативу, так і щороку під час формування виробничої програми у польовому кормовиробництві та визначення джерел її фінансового забезпечення.

Створені обслуговуючі кооперативи під час формування програми розвитку молочного скотарства за необхідності можуть співпрацювати з питань виробництва кормів із аграрними формуваннями, що функціонують на території сільської або селищної ради. Особливо доцільна співпраця під час виробництва сінажу або силосу.

Виконавцями виробничої програми кооперативу можуть бути наймані колишні механізатори реформованих сільськогосподарських підприємств або працівники комунального підприємства при сільській чи селищній раді. Найбільш гостро під час становлення кооперативу постає проблема матеріально-технічного забезпечення польового кормовиробництва, і насамперед створення необхідного, хоча і невеликого за складом, машино-тракторного парку – особливо для збирання та заготівлі кормів.

Поряд із своєчасним забезпеченням якісними кормами та управління процесами рівномірного надходження молока, закупівлі засобів захисту тварин, вирішальним питанням, що стоїть перед товаровиробниками, яке можна вирішити за допомогою організації заготівельно-збутового кооперативу, є організація збутової логістики. Спільне вирішення питань оцінки якості молока, його транспортування до споживача дасть можливість сформувати якісну партію молока та реалізувати в більш сприятливий з цінового погляду час.

На наше переконання, з одного боку, суб'єктами територіального (населенні пункти та сільські ради в сільській місцевості) і регіонального ринку (в межах області) об'ємних

кормів Миколаївської області – продавцями – можуть виступати такі сільськогосподарські товаровиробники:

– аграрні формування (сільськогосподарські підприємства різних форм власності і господарювання), які ведуть виробництво як на закріплених за ними сільськогосподарських угіддях, так і на орендованих у мешканців сіл і селищ земельних ділянках. При цьому вони можуть продавати надлишок вироблених для власних потреб кормів або вироблені цілеспрямовано на замовлення орендодавців землі корми за визначеними цінами, в тому числі – і в рахунок орендної плати;

– особисті селянські (сімейні) господарства населення сільської місцевості, які господарюють на власній та орендованій землі і також можуть продавати надлишок вироблених об'ємних кормів, в тому числі і в рахунок орендної плати;

– сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи з виробництва об'ємних кормів на землях засновників цих кооперативів згідно з їхніми замовленнями на корми. Такими засновниками можуть бути пенсіонери, працівники соціальної сфери на селі й окремі особисті селянські господарства населення за підтримки органів місцевого самоврядування та держави [2 с. 775].

З іншого боку, іншими суб'єктами вказаного ринку – покупцями об'ємних кормів – є певні категорії сільських мешканців, насамперед це пенсіонери та працівники соціальної сфери сільської місцевості, які не можуть з об'єктивних причин забезпечити власну велику рогату худобу грубими та соковитими кормами в достатній кількості [1, с. 63].

Аграрні формування й одноосібні селянські господарства від створення ринку об'ємних кормів можуть мати певні вигоди. По-перше, вирощування сумішей багаторічних бобових (люцерна і еспарцет) і злакових (стоколос безостий, райграс високий, грястиця збірна та ін.) трав і однорічних трав – озимих кормових культур та їх сумішок (тритікале з викою, жита з викою, вівса з горохом, суріпиці та ріпаку) забезпечує стабільний і високий вихід з одиниці площі збалансованих достатньою мірою за білком кормів, особливо у посушливих умовах., а також сприяє підвищенню родючості ґрунтів без додаткового використання дорогих мінеральних добрив.

По-друге, в угоді щодо купівлі-продажу кормів за бажанням виробників кормів і згодою покупців може бути включений пункт, який передбачає нагромадження останнім гною

від худоби з подальшим продажем його продавцеві кормів. Це дасть змогу виробнику кормів нагромаджувати та відновляти і збільшувати внесення відносно недорогих органічних добрив, які певною мірою призупиняють мінералізацію і за рахунок цього покращують структуру ґрунту й умови доступу до кореневої системи рослин кисню і вологи.

По-третє, за достатньої зволоженості у другій половині літа – на початку осені ефективними є поукісні посіви сумішей однорічних трав – як додаткове джерело надходження кормів, продаж яких компенсує у певній частині орендну плату за землю.

В умовах ринкових відносин на сучасному етапі під час купівлі-продажу кормових ресурсів, в тому числі й об'ємних кормів, найбільш розповсюдженими є договірні та вільні ринкові ціни. Перші визначаються на підставі домовленостей між продавцем (виробником кормів – сіна, сінажу, силосу, зеленої маси та ін.) і покупцем під час укладання між ними угоди про купівлю-продаж. Частіше такі ціни встановлюються за згодою між орендодавцем і орендаром земельних ділянок та майна. Вільні ринкові ціни на певні види кормів, як правило, формуються відповідно до співвідношення попиту і пропозиції вказаних видів кормів [1, с. 64].

Ми підтримуємо наукових фахівців та практиків у тому, що договірні та вільні ринкові ціни на продукцію аграрних підприємств (в тому числі і на кормові ресурси) повинні мати економічне обґрунтування з урахуванням економічних інтересів як продавців, так і покупців.

Ми вважаємо, що на окремі види кормових ресурсів (сіно, зелена маса, кормові баштанні та коренеплоди) ціни пропозиції повинні враховувати, що певна частина покупців (працездатне населення та працюючі пенсіонери) в змозі самостійно задовольнити потребу в них для власної худоби за рахунок природних пасовищ та сіножатей. Але заготовити силос або сінаж для годівлі худоби у зимовий період, зелену масу у великій кількості для згодовування у літньо-осінній період населення можливість не має.

Висновки з цього дослідження. Логістизація молочного скотарства – шлях до відродження і забезпечення розвитку стратегічно важливої галузі в умовах дефіциту виробничих ресурсів, насамперед відсутності збалансованої кормової бази. Об'єднання домогосподарств територіальних громад – основних виробників молока – в обслуговуючі кооперативи має бути спрямоване на задоволення потреб дійного стада, що утримується в господарствах населення, високоякісними кормами, планування планомірного надходження протягом року молока, забезпечення необхідними виробничо-технічними ресурсами для його заготівлі і зберігання, забезпечуючи достатній рівень якості.

Об'єднання домогосподарств в обслуговуючі кооперативи, їхня спільна праця дасть змогу сформувати товарну партію необхідної кількості й однакової якості, що може стати ефективною формою в умовах конкуренції, а головне – покращення добробуту членів таких кооперативів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Васильчак С.В. Формування та розвиток регіонального ринку молока і молочних продуктів: монографія / С.В. Васильчак. Львів : НВФ «Укр. Технології», 2005. 240 с.
2. Дацюк-Томчук М.Б. Удосконалення взаємовідносин учасників ринку молока і молочних товарів. Ефективна економіка. 2014. № 2.
3. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні: монографія / за ред. П.Т. Саблука і В.І. Бойка. К. : ННЦ ІАЕ, 2005. 340 с.
4. Іваненко Т.Я. Забезпечення господарств населення об'ємними кормами через створення ефективного польового кормовиробництва в регіоні. Економіка та управління АПК. 2010. Вип. 3(75). С. 62–64.
5. Іваненко Т.Я., Коваленко Г.В. Впровадження перспективних кормових культур – основа підвищення продуктивності дійного стада. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 773–780.
6. Корнієцький О.В. Значення логістики для агропромислового комплексу. Ефективна економіка. 2015. № 8.
7. Кушнірук В.С. Стан та ефективність розвитку тваринництва Миколаївської області. Молодий вчений. 2015. № 2. С. 1172–1175.
8. Судакова О. Логістизація як засіб забезпечення економічної безпеки підприємства. Схід. 2008. № 3 (87). С. 19–24.

REFERENCES:

1. Vasylichak, S.V. (2005), Formuvannia ta rozvytok rehionalnogo rynku moloka I molochnykh produktiv [Forming and developing regional market of dairy products], NVF "Ukr. tekhnolohii", Lviv, Ukraine.
2. Datsiuk-Tomchuk M.B.(2014) Udoskonalennia vzaiemovidnosyn uchasnykiv rynku moloka i molochnykh tovari [Improving of participants of dairy]. Ukrainian Electronic scientific journal "Efektyvna ekonomika", no. 2
3. Sabluk, P.T. and Boiko, V.I. (2005), Ekonomika vyrobnytstva moloka I molochnoi produktsii v Ukraini [Economy of production of milk and dairy products in Ukraine], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine.
4. Ivanenko T. (2010) Zabezpechennia gospodarstv naseleння obiemnymy kormamy cherez stvorennia efektyvnoho polovoho kormovyrobnytstva v rehioni [Ensuring household food bulk of the population through the establishment of an effective field fodder production in the region] AIC Economics and Management, vol. 3, no. 75, pp. 62–64. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/835> (accessed 2 February 2019).
5. Ivanenko T., Kovalenko A. (2017) Vprovadzhenia perspektyvnykh kormovykh kultur – osnova pidvyshchennia produktyvnosti diinoho stada [Implementation of promising forage crops is the basis of Increasing the productivity of dairy cattle]. Economy and Society, no. 9. pp. 773–780. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2570> (accessed 1 February 2019).
6. Kornietskiy O. Znachennia lohistyky dlia ahropromysloвого комплексу [THE MEANING OF LOGISTICS FOR AGRICULTURAL COMPLEX]. "Efektyvna ekonomika". no. 8.
7. Kushniruk V.S. (2015) Stan ta efektyvnist rozvytku tvarynnytstva Mykolaivskoi oblasti [Status and efficiency of livestock development in Mykolaiv region]. Molodyi vchenyi, no. 2. pp. 1172–1175. URL: <http://dspace.mnau.edu.ua/jspui/handle/123456789/2585> (accessed 6 February 2019).
8. Sudakova, O. (2008), Lohistyziatsiia yak zasib zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Logistisation as a means of providing economic security], Shid, Vol.3/87, pp. 19–24.

Чинники впливу на зовнішньоекономічну діяльність промислових підприємств України

Шепель Наталія Григорівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпровського державного технічного університету

Нестеренко Сергій Володимирович

магістр
Дніпровського державного технічного університету

Shepel Nataliia, Nesterenko Serhii

Dnepr State Technical University

Статтю присвячено проблемі ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності промисловим підприємством в умовах економічної нестабільності та фінансової кризи. У процесі дослідження розглянуто сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності України, використовуючи наявні підходи до його оцінки. Виявлено фактори впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності України та охарактеризовано їх наслідки. У результаті сформульовано рекомендації щодо стабілізації ведення зовнішньоекономічної діяльності шляхом формування системи оцінки потенційних можливостей і ризиків підприємства, інструментів визначення напрямку та розміру впливу факторів на зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, управління, експорт, імпорт, конкурентоздатність, фактори впливу.

Шепель Н.Г., Нестеренко С.В. ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблеме эффективного осуществления внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия в условиях экономической нестабильности и финансового кризиса. В процессе исследования рассмотрено современное состояние внешнеэкономической деятельности Украины, используя имеющиеся подходы к его оценке. Выявлены факторы влияния на развитие внешнеэкономической деятельности Украины и охарактеризованы их последствия. В итоге сформулированы рекомендации относительно стабилизации ведения внешнеэкономической деятельности путем формирования системы оценки потенциальных возможностей и рисков предприятия, инструментов определения направления и размера влияния факторов на внешнеэкономическую деятельность предприятия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, управление, экспорт, импорт, конкурентоспособность, факторы влияния.

Shepel Nataliia, Nesterenko Serhii. FACTORS OF INFLUENCE ON THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE

The article is devoted to the issue of effective performance of the foreign economic activity by industrial enterprises of Ukraine in terms of economic instability and financial crisis. During the study, the current state of foreign economic activity of Ukraine is considered by using available approaches to its assessment. Factors of influence on the development of foreign economic activity in Ukraine are revealed and their consequences are characterized. Grouping of factors influencing the foreign economic activity (FEA) of enterprises according to certain features and influence is investigated. A problem of selecting the most appropriate set of analysis methods is emphasized, given their large number and the lack of methodological approaches to assessing the interrelation between the effectiveness of economic entity's entrance to the foreign market and some socio-economic and production-technical factors. As a result, there are formulated recommendations for the stabilization of foreign economic activity through the formation of a system of assessment of potential opportunities and risks of the enterprise, tools for determining direction and size of the influence of factors on the foreign economic activity of the enterprise. Implementation of the proposed recommendations, which are related to managing the foreign economic activity based on regulation of the process of assessing the impact of various factors on the foreign economic activity of industrial enterprises, will allow improving the quality of managerial decisions in the sphere of foreign economic activity and efficiency of end results of the activity as a whole.

Key words: foreign economic activity, management, export, import, competitiveness, factors of influence.

Постановка проблеми Здійснення ринкової трансформації національної економіки передбачає розв'язання важливих господарських завдань. Серед останніх суттєве місце посідає розвиток зовнішньоекономічного сектору нашої країни. Його оптимізація та ефективне функціонування є одним із головних напрямів стабілізації економіки України. Досягнення цієї мети можливе, зокрема, за використання сучасних методів управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні окремих господарських одиниць, насамперед підприємства – прогресивної форми організації суспільного виробництва в умовах розвитку ринкових економічних відносин.

У нинішніх умовах розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підприємство стає основною ланкою зовнішньоекономічного комплексу країни, оскільки на ньому здійснюється виробництво продукції, надання послуг, відбувається безпосередній зв'язок працівників із засобами виробництва, знаходять прямий прояв стимули і відповідальність за ефективне використання ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями зовнішньоекономічної діяльності підприємства та особливостям факторів, що впливають на її розвиток, присвятили свої праці такі вчені, як І.В. Бабій, І.А. Волкова, І.В. Гірчук, О.О. Курок, А.В. Гриненко, М.І. Дідківський, Т.О. Кропива, В.І. Чуприна, О. Г. Мельник, М.Я. Нагірна, В. П. Андришин. Питання діагностики зовнішнього середовища організації досліджували А.П. Міщенко, В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак групування факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) підприємств за певними ознаками та впливом є не досить системним, оцінка умов зовнішнього середовища унеможлиблює визначення взаємозв'язку між результативністю виходу на зовнішній ринок та окремими соціально-економічними й виробничо-технічними факторами. Тому питання щодо визначення та оцінки факторів впливу на розвиток ЗЕД потребує подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності України і факторів впливу на неї та на основі теорії і практики в галузі управління розроблення рекомендацій щодо забезпечення господарюючим суб'єктам можливості об'єктивно оцінити ступінь впливу цих факторів.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку світової та вітчизняної економіки характеризується виникненням фінансово-економічної кризи, яка насамперед впливає на ті вітчизняні підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. В умовах значного коливання курсу долара, складного фінансового становища процес проникнення вітчизняними товаровиробниками на зарубіжні ринки супроводжується значними труднощами і проблемами, що часто призводять до виникнення збитків або до недоотримання запланованих прибутків від зовнішньоекономічної діяльності. Така ситуація актуалізує розроблення дієвих заходів з оптимізації організаційних аспектів управління ЗЕД на вітчизняних підприємствах в умовах світової фінансово-економічної кризи.

Основними моделями ЗЕД підприємства є зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна. Існування таких двох моделей базується на поділі зовнішньоекономічних зв'язків за структурною ознакою, яка визначає їх груповий склад щодо відтворення сфери економічних інтересів та основної мети ЗЕД підприємства.

Зовнішньоторговельна модель включає комплекс експортних та імпорتنих операцій, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці.

Експортні операції – це діяльність, яка пов'язана з продажем і вивезенням за кордон товарів для передачі їх у власність іноземного контрагента.

Імпорتنі операції – це діяльність, що пов'язана із закупівлею і ввезенням іноземних товарів для наступної реалізації їх на внутрішньому ринку своєї країни.

Таким чином, експортно-імпорتنі операції вважаються здійсненими, якщо товар пропущено через державний кордон країни контрагента, для чого необхідне виконання визначених митних формальностей і процедур.

Правовою формою проведення зовнішніх торговельних операцій є міжнародна торгова угода, під якою розуміється договір між двома чи декількома контрагентами, що знаходяться в різних країнах, щодо постачання визначеної кількості та якості товарних одиниць, надання послуг, обміну науково-технічними знаннями, оренди.

Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства включає комплекс операцій, пов'язаних із міжнародним лізингом, міжнародною виробничою кооперацією, діяльністю спільних підприємств.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства як складова частина внутрішньофірмового управління визначається насамперед загальною стратегією підприємства, а також стратегією ЗЕД як її складової частини. Загальноприйнято вважати стратегію засобом виживання фірми шляхом адаптування до середовища, а структуру – конструкцією, що її підтримує. Ланки ланцюга «середовище – стратегія – структура» взаємопов'язані і взаємозумовлені. Якщо вони не відповідають одне одному, то під загрозу ставиться саме існування фірми [1, с. 35].

Складнощі національної економіки України вимагають від суб'єктів підприємницької діяльності шукати нові ринки збуту для своєї продукції, що за умов досить жорсткої конкуренції є складним завданням. Вимогливість потенційних покупців приводить до того, що підприємця просто змушений робити все можливе, щоб його товар відповідав найкращим аналогам. Рівень якості запропонованих товарів та послуг зобов'язаний піддаватися своєчасній модернізації, що призводить до того, що в Україні стає дедалі більше сучасних підприємств [1, с. 169].

ЗЕД на вітчизняних підприємствах сьогодні є досить низькою, що зумовлено відсутністю чіткої зовнішньоторгової політики держави та неефективною організацією ЗЕД на самих підприємствах: слабкими каналами збуту, недостатнім досвідом роботи на зовнішньому ринку, прагнення до швидкої віддачі шляхом продажу продукції, яка не потребує особливих зусиль з її просування. Останнім часом ці недоліки є досить відчутними, що пояснюється новими ринковими вимогами фахової

спеціалізації та досвіду управління зовнішньоекономічною діяльністю у сучасних умовах [2].

Нині найбільш поширеною формою зовнішньоекономічної діяльності підприємств нашої країни є зовнішньоторговельні операції, пов'язані з експортом та імпортом товарів. На такі операції припадає майже 80% усіх здійснених у зовнішньоекономічній діяльності операцій. Підприємства повинні орієнтуватися у своїй зовнішньоекономічній діяльності на збільшення питомої ваги в експорті готових виробів, скорочення поставок сировини, палива, екологічно несприятливих продуктів. Під час реалізації можливостей експорту постає чимало проблем.

З 2010 року по 2017 рік динаміка експортно-імпоротної діяльності України мала нестабільний характер. Упродовж 2010–2013 рр. спостерігалася тенденція домінування імпорту над експортом, що призводило до негативного сальдо зовнішньоторговельного обігу (табл. 1) [3].

З 2014 по 2016 р. експорт товарів та послуг мав тенденцію до збільшення над імпортом, що привело до зростання зовнішньоторговельного обігу на 7,6%, 11,4% та 3,6% відповідно. Однак за період із 2015 по 2017 р. спостерігається тенденція до зменшення надходжень до бюджету від експортно-імпоротної діяльності України порівняно з 2012 роком. А у 2017 році експорт товарів становив 43,3 млрд. дол. США, імпорт – 49,6 млрд. дол. США. Негативне сальдо зменшилось і становило 6,3 млрд. дол. США. Зовнішньоторговельні операції проводилися з партнерами із 223 країн світу.

Також у зв'язку з підписанням Угоди про асоціацію з ЄС зазнала змін і географічна

Таблиця 1

Експортно-імпортна діяльність України

Показники	Значення за роками							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Експорт товарів і послуг, млрд. дол. США	63,3	82,6	82,9	77,6	65,4	47,9	46,2	43,3
Імпорт товарів і послуг, млрд. дол. США	66,2	88,8	91,4	84,5	60,8	43,0	44,6	49,6
Темпи зростання, % до попереднього року:								
– експорт товарів та послуг	127,1	130,5	100,4	93,6	84,3	73,2	96,5	93,7
– імпорт товарів та послуг	130,8	134,1	102,9	92,5	72	70,7	103,7	111,2
Коефіцієнт покриття імпорту товарів експортом, %	95,6	93	90,7	91,8	107,6	111,4	103,6	87,3

структура зовнішньої торгівлі України. Так, у 2012 р. найбільші експортні потоки з України були до країн СНД (37%), а в 2017 р. лідером стають країни Європи, частка яких становила 41%, тобто збільшилася на 15%, країни ж СНД – 16%. Країни Азії, попри зменшення грошового обсягу, зберегли своє друге місце. У 2017 р. частка експорту до них зросла на 7%. До решти регіонів обсяги експорту також помітно впали, але їхній рейтинг не змінився.

В імпорті товарів в Україну у період 2012–2017 рр., як і в експорті, помітними є зміни позицій країн Європи та СНД. Так, у 2012 р. Україна імпортувала найбільше товарів з країн СНД (41%), а у 2017 р. їхня частка зменшилася (до 23%). Частка імпорту товарів з країн Європи у 2012 р. становила 33%, а у 2017 р. – 46%. Частка імпорту з країн Азії зросла на 1%. Загалом грошові обсяги за всіма іншими регіонами зменшилися за збереження їх рейтингу.

Товарна структура торгівлі внаслідок підписання Угоди про асоціацію з ЄС також зазнала значних змін. За більшістю позицій грошові обсяги знизилися. Зростання ж відбулося за такими категоріями товарів, як продукти рослинного походження (на 1,8 млн. дол. США), жири та олії тваринного або рослинного походження (на 394,2 млн. дол. США), деревина та вироби з неї (на 145,3 млн. дол. США), живі тварини, продукти тваринного походження (на 147,5 млн. дол. США), різні промислові товари (на 112,1 млн. дол. США). Лідером же в експорті залишилися недорогочінні метали та вироби з них із часткою у 28% у 2012 р. та 23% у 2017 р. Продукти рослинного походження, частка яких зросла з 13% до 21%, посідають друге місце в експорті, яке також залишилося незмінним. У 2017 р. зазнали змін обсяги експорту жирів, які перевищили обсяги експорту мінеральних продуктів та становили 11% в українському експорті, мінеральні продукти мають лише 9%. Найбільшого падіння зазнав експорт транспортних засобів (з 9% у 2012 р. до 1% у 2017 р.). Тобто Україна все ще традиційно постачає сировинні продукти та напівфабрикати.

Товарна структура імпорту України у 2012 та 2017 рр. має тенденцію до спаду в обсягах імпорту за кожною з наведених категорій товарів. Найбільшу питому вагу імпорту України як у 2012 р., так і в 2017 р. займали мінеральні продукти (природний газ та вугілля), хоча їх імпорт зазнав найбільшого зменшення (на 15 037,6 млн. дол. США). Імпорт машин, обладнання та механізми, хоч

і знизився на 3276,1 млн. дол. США, залишився на другому місці. Продукція хімічної промисловості, імпорт якої також зменшився (на 2040,5 млн. дол. США), завершує трійку лідерів. Тобто Україна імпортує переважно енергоресурси та готову продукцію з високим ступенем обробки.

Основними причинами зниження експорту та імпорту упродовж аналізованого періоду були: зменшення світових цін на товари з низькою доданою вартістю, тобто сировину та матеріали (основні експортні позиції в Україні); антидемпінгові заходи Європейського Союзу (щодо сталевих канатів і тросів, круглих зварних труб та інших позицій українського експорту); девальвація національної валюти, що привела до зростання цін на імпортовані товари; звуження внутрішнього споживчого попиту на імпортовані товари із боку населення унаслідок зниження купівельної спроможності через високу інфляцію.

Перед вітчизняними підприємствами постають значні труднощі під час освоєння закордонних ринків. Вони зумовлені такими чинниками, як: недосконалість форм фінансових розрахунків, нерозвиненою транспортною та ринковою інфраструктурою, договірно-правовою базою, практикою регулювання митних процедур і оподаткування [4, с. 127].

Одним із гальмуючих факторів розвитку зовнішньоекономічних відносин у нашій країні є високий рівень бюрократії. Більш високий рівень державного регулювання порівняно з іншими країнами, що несе за собою проблеми в узгодженні різних питань у міністерствах, відомствах, місцевих адміністраціях та передбачає чималі витрати часу і зусиль суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Ще однією вагомою перешкодою є не досить розвинута система міжнародних банківських розрахунків. Це є гальмівною ланкою різних валютних потоків українських учасників світового ринку та сприяє підвищенню рівня кредитних і валютних ризиків та ін. [2].

Важливим чинником, що впливає на ЗЕД підприємства, є його імідж як міжнародного партнера на світовому ринку. Це зумовлено тим, що керівники, які відповідають за зовнішньоекономічні зв'язки компанії, проводять міжнародні операції, які не відповідають світовим стандартам. Тут варто наголосити на ключову роль тіньового прибутку та капіталу. До значної кількості перепон та проблем вітчизняних підприємств у процесі функціонування ЗЕД можна додати низькокваліфікований персонал, який безпосередньо і відповідає

за управління зовнішньоекономічною діяльністю. Причиною є рівень освіти, який не відповідає міжнародним стандартам [4, с. 155].

Основною проблемою українських товаровиробників залишається недостатня відповідність українських товарів європейським стандартам, низька якість продукції, що не відповідає сучасним вимогам і робить вітчизняні вироби неконкурентоздатними на зовнішніх ринках, а також потреба в інноваціях, які б дали змогу зробити український товарний експорт більш якісним та різноманітним.

Угода про асоціацію з ЄС вимагає від України прийняти низку європейських стандартів, що включає, крім 5 тисяч гармонізованих стандартів, близько 24 тисяч європейських стандартів (тобто стандартів, розроблених CEN, CELELEC або ETSI). Звісно ж, це буде непросто для України. Україна також повинна скасувати всі невідповідні національні стандарти, такі як стандарти ГОСТ, розроблені до 1992 р. Україна повинна гарантувати, щоб її відповідні органи брали участь у роботі європейських і міжнародних організацій зі стандартизації та оцінки відповідності, включаючи акредитацію.

Виробництво якісної продукції є необхідною умовою виходу вітчизняного виробника на зарубіжний ринок. Важливим моментом є, звичайно ж, урахування потреб споживачів. Адже навіть найякісніша продукція не буде мати попиту, якщо вона є незатребуваною. Проблеми якості можна уникнути за допомогою акумулювання вільних коштів підприємства та залучення інвестицій в інноваційні розробки пріоритетних галузей [5].

Важливою позицією у міжнародній торгівлі є механізм цін. Він і надалі залишається діючим елементом послаблення чи управління експортних позицій. Вважають, що експортна ціна не є головним показником і що приділяти увагу потрібно таким факторам, як підвищення технічного рівня виробу, вдосконалення його надійності та якості, зручності в експлуатації, терміни поставок та платежів. Але нецінові фактори відіграють далеко не однакову роль. Вони можуть по-різному впливати на зовнішньоекономічну діяльність підприємства залежно від ринку та товару [6].

Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства потребує дослідження всієї сукупності факторів, що впливають на її результати. У роботі І.В. Бабій [7] зазначено, що на забезпечення процесів ЗЕД підприємства впливають такі фактори:

1) фактори внутрішнього середовища: економічні (капіталовкладення, ціноутворення, бізнес-планування, мотивація, оцінка ризиків); організаційні (формування експортного потенціалу, система менеджменту, маркетинг, страхування діяльності, розрахунки, процес реалізації продукції, технологія виробництва, ресурсне забезпечення); соціально-психологічні (соціальний захист, соціальні гарантії, вмотивованість у здійсненні ЗЕД);

2) фактори зовнішнього середовища:

– фактори впливу з боку державних механізмів: економічні (митно-тарифні, бюджетно-податкові, грошово-кредитні, валютні, цінові); політичні (державна підтримка, відносини із світовими економічними організаціями); соціальні (підготовка фахівців у сфері здійснення ЗЕД, формування ринкової поведінки); адміністративні (ліцензування і квотування, стандартизація та сертифікація, стимулювання конкуренції, формування інфраструктури ЗЕД, страхування, контроль ринку); інституційно-правові (нормативно-правові, стимулюючі);

– фактори впливу з боку ринкових механізмів: економічні (виробництво якісних конкурентоспроможних товарів, вмотивованість у задоволенні потреб на зовнішніх ринках, запобігання дефіциту продукції (сировини), здешевлення виробництва, підвищення ефективності функціонування); організаційні (доступ до інформації, формування конкурентного середовища, формування і встановлення взаємозв'язків між учасниками ЗЕД, вільний вибір партнерів) [7, с. 117].

Волкова І.А. та Гірчук І.В. [8] дотримуються думки, що основними взаємопов'язаними факторами (чинниками), що впливають на здійснення зовнішньої торгівлі підприємства, є: 1) внутрішні чинники (масштаби зовнішньої торгівлі, витрати, досвід та контроль); 2) зовнішні чинники (економічна свобода, конкуренція та ризики) [8, с. 53].

Курок О.О. [9] стверджує, що на ефективність функціонування (виробничо-господарську діяльність) та ЗЕД підприємств (машинобудівних) впливають такі фактори, як: економічні (рівень інфляції, податки і податкове регулювання, митні тарифи та курс іноземної валюти); політичні; міжнародні [9, с. 141–142].

В управлінні ЗЕД важливо розуміти вплив всіх факторів, що визначають її розвиток, і враховувати значущість кожного з них у конкретній ситуації. За напрямом дії їх поділяють на дві групи: прямі (загальні) – безпосередньо впливають на ЗЕД суб'єктів підприємницької діяль-

ності; непрямі – впливають на ЗЕД опосередковано через вплив на процес розвитку МEB.

Загальні фактори розвитку ЗЕД наведені в таблиці 2.

Непрямі фактори наведені в таблиці 3.

Мельник О.Г. та Нагірна М.Я. [6], фактори впливу на експорт підприємств класифікують за такими основними (базовими) ознаками: за рівнем (ступенем) спонукання до експортної діяльності (заохочувальні, гальмуючі); за рівнем важливості (основні, другорядні); за ступенем контрольованості (контрольовані, частково контрольовані, неконтрольовані); за рівнем охоплення середовища впливу (фактори внутрішнього середовища, фактори зовнішнього середовища); за сферою впливу (фінансово-економічні, соціальні, управлінські, виробничі, маркетингові, логістичні тощо); за механізмом дії (фактори прямого впливу, фактори опосередкованого впливу); за терміном дії (постійної дії, тимчасової дії); за ефектом впливу (конструктивні, деструктивні, нейтральні); за рівнем комплексності об'єкта впливу (одиночного впливу, комплексного впливу) [11, с. 65].

Андришин В.П. фактори (чинники) ефективності експортної діяльності підприємства класифікує за такими ознаками: за характером впливу на ефективність експортної діяльності (функціональні / позитивні, дисфункціональні / негативні); з позиції відношення до середовища функціонування (зовнішні, внутрішні); за рівнем (ступенем) взаємозалежності (незалежні, частково залежні,

взаємопов'язані); за можливістю прогнозування (прогнозовані, непрогнозовані); за можливістю цільового контролю (контрольовані, частково контрольовані неконтрольовані); за способом оцінювання та вимірювання (піддаються вимірюванню, не піддаються вимірюванню, вимірюються експертним методом); за терміном (часом) дії (довгострокові, середньострокові, короткострокові); за тривалістю дії (постійно діючі, періодичні, спорадичні) [12, с. 13].

Необхідність адаптації підприємства до зовнішніх умов, посилення конкурентної боротьби визначають необхідність формування нових наукових підходів до виміру та оцінки великої кількості чинників впливу як зовнішнього так і внутрішнього середовища на ЗЕД підприємства. Отримання повної і достовірної оцінки ситуації та прийняття стратегічного рішення вимагає застосування цілого комплексу методів аналізу.

Враховуючи наявність великої кількості альтернативних методів у межах кожного напряму аналізу, на практиці стикаються з проблемою вибору найбільш підходящої сукупності методів аналізу відповідно до ситуації і потреб користувача. Використання окремих методик дозволяє розглядати лише один фактор, інші – декілька. Але жоден із них не дозволяє підприємству отримати повну та абсолютно об'єктивну оцінку стану зовнішнього середовища. Саме тому науковці радять використовувати одночасно декілька методів для кращого розуміння ситуації, що

Таблиця 2

Загальні фактори, що впливають на процес розвитку ЗЕД

Чинник	Зміст
Нерівномірність економічного розвитку різних країн світу	Кожна країна має власну структуру галузей, свій рівень розвитку промисловості, сільського господарства, транспорту, зв'язку, сфери обслуговування, що визначає її міжнародну спеціалізацію
Відмінність людських, сировинних, фінансових ресурсах	Людські, сировинні (природні) і фінансові ресурси нерівномірно зосереджені в різних країнах, що сприяє їх активному торговому обміну
Характер політичних відносин	Зміцненню ЗЕД сприяє наявність дружніх політичних відносин між країнами. І, навпаки, політична конфронтація різко знижує зовнішньоторговельний оборот, аж до розриву економічних відносин
Різний рівень науково-технічного розвитку	Формування ЗЕД сприяє обмін між країнами студентами, стажерами, науковими працівниками, викладачами; проведення спільних досліджень, експериментів; участь у геологічних і археологічних експедиціях; виконання контрактів з проведення проектних, науково-дослідних і конструкторських робіт
Особливості географічного положення, природних і кліматичних умов	Унікальність географічного положення, природних і кліматичних умов деяких країн забезпечують їм зовнішні конкурентні переваги і визначають їх роль у міжнародній торгівлі

Непрямі фактори, що впливають на процес розвитку МEB

Чинник	Зміст
Прискорення науково-технічного прогресу	Виражається в поширенні нових технологій, включаючи засоби зв'язку, транспортування та озброєнь. Глобальна комп'ютеризація економічної діяльності по новому ставить питання про способи ведення міжнародного бізнесу; глобальна інформатизація різко полегшує можливості отримання комерційної, загальноекономічної, спеціальної інформації
Глобальні зміни у сфері навколишнього середовища	Вичерпання екологічної бази, необхідної для підтримання постійно розширюється виробництва, ставить питання про джерела фінансування. Серйозні дії щодо навколишнього середовища неминуче призведуть до різкого напруження функціонування світової економіки. Кошти для вирішення екологічних проблем можуть бути знайдені за рахунок країн периферії, що призведе до ще більшої нерівності між центром і периферією, або витрати візьме на себе центр, що неминуче викличе зниження там рівня життя
Приріст і постійне переміщення народонаселення	Населення переміщається з причини тяжкого екологічного, незадовільного економічного і політичного положення
Збільшення розриву між бідними і багатими країнами	Посилення конкуренції між країнами центру викликає зниження ймовірності напрямки капіталів в менш розвинені країни, посилюється необхідність інвестування в господарство країн перехідної економіки з метою підвищення передбачуваності поведінки на світових товарних ринках
Зростання економічної взаємопов'язаності країн світу	Веде до уніфікації норм права, культурних цінностей, способу життя, стилю поведінки і т. і., що буде стикатися з позицією різних груп населення, зацікавлених у збереженні своїх відмінних ознак, національних і історичних цінностей та традицій
Посилення ролі міжнародних економічних організацій	Внутрішні і зовнішні дії держав все частіше направляються значним і постійно зростаючим набором регулюючих правил, що формулюються міжнародними економічними організаціями
Зростаюча роль недержавних структурних утворень	Неурядові організації, ТНК справляють істотний вплив па вирішення міжнародних питань, у тому числі економічних

склалася. І для цього менеджерам підприємств необхідно володіти повним комплексом наявних методів оцінки впливу того чи іншого чинника на ЗЕД підприємства та комплексно впроваджувати заходи, які сприятимуть підвищенню її ефективності.

На основі розуміння впливу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства можна сформулювати комплексний підхід до управління зовнішньоекономічною діяльністю як процесу постійного управління змінами. Можливість практичної реалізації такого підходу потребує застосування поетапної процедури оцінки та аналізу рівня впливу за таким алгоритмом:

- визначення всієї сукупності чинників впливу;
- визначення чинників найбільшого впливу на ЗЕД підприємства. Вплив деяких чинників може різнитися залежно від сфери та характеру діяльності підприємств;

- ідентифікація ключових чинників впливу за характером впливу, сферою та терміном дії тощо;

- інформаційне забезпечення в сфері зовнішньоекономічної діяльності;

- вибір методів аналізу відповідно до інформаційного забезпечення;

- проведення дослідження рівня впливу ключових чинників;

- формування системи якісних та кількісних показників ефективності ЗЕД конкретного підприємства;

- розроблення заходів щодо мінімізації негативного впливу найвпливовіших чинників;

- моніторинг зовнішнього середовища та спеціальні спостереження за критичними чинниками.

Аналіз може охоплювати весь досліджуваний об'єкт або різні його частини, мати різний ступінь деталізації, форму подання кінцевих результатів, але методологічна основа аналізу єдина.

Основне призначення аналізу впливу чинників на ЗЕД підприємства – виділити істотні чинники, що найбільшою мірою впливають на успіх ЗЕД діяльності підприємства, і постійно контролювати їх зміни з метою передбачення нових можливостей, що відкриваються, та потенційних загроз. Результати аналізу дозволять підприємствам вчасно спрогнозувати появу загроз і можливостей, розробити сценарії розвитку тієї або іншої ситуації, стратегію реалізації місії та досягнення цілей ЗЕД підприємства.

Висновки. В умовах глобалізації та інтернаціоналізації бізнесу ефективність роботи і прибутковість підприємства безпосередньо залежить від дієвої системи управління ЗЕД. Менеджмент ЗЕД підприємства передбачає формування головних довгострокових цілей, пріоритетних завдань активізації ЗЕД та їх реалізації. З урахуванням проблем та головних чинників, що стримують розвиток ЗЕД вітчизняних підприємств України, можна запропонувати:

– підвищення технічного рівня підприємств, упровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, що дозволить підвищити якість і конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств на міжнародних ринках;

– залучення до управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств висококваліфікованих фахівців, а також правильний вибір механізму регулювання та управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах;

– особлива роль у системі менеджменту ЗЕД має відводитися формуванню інструментів досягнення зовнішньоекономічних цілей, які дозволять оцінити ступінь впливу різних чинників та посилити його конкурентні позиції на міжнародному ринку. Адже усунути наслідки неправильних дій буває набагато складніше, ніж їм запобігти.

На перспективу цікавими видаються дослідження щодо процесу та інструментарію діагностики факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. Київ: Знання, 2012. 462 с.
2. Кропива Т.О. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: проблеми та перспективи розвитку. URL: <http://confiapv.at.ua/publ...1-0-765>
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учб. літер., 2013. 243 с.
5. Гриненко А.В. Проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. URL: www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/.../66128.doc.htm
6. Чупріна М.О. Місце зовнішньоекономічної діяльності підприємств в контексті забезпечення їх сталого розвитку. URL: <https://www.google.ru/url?sa=...6,d.bGE>
7. Бабій І.В. Вплив факторів на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. Економіка і суспільство: електронне наукове фахове видання. 2016. Вип. 3. С. 114–118. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-3>
8. Волкова І.А., Гірчук І.В. Методика аналізу експортно-імпорتنних операцій в діяльності підприємств. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2010. № 3 (53). С. 53–55.
9. Курок О.О. Ефективність управління ЗЕД машинобудівних підприємств: вплив факторів і аналіз стану. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2009. № 5, Т. 2. С. 141–144.
10. Остапенко А.С. Особливості зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств. URL: <http://www.viem.edu.ua/konf2/art.php?id=100>
11. Мельник О.Г., Нагірна М.Я. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства. Інноваційна економіка. 2013. № 5. С. 63–66.
12. Андришин В.П. Фактори ефективності експортної діяльності підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2014. Вип. 5, Ч. 2. С. 11–14.

REFERENCES:

1. Didkivskiy M. I. (2012). Zovnishnjoeconomichna dijalnijst pidpryjemstva: navch. posib. Kyjiv: Znannja.
2. Kropyva T.O. Zovnishnjoeconomichna dijalnijst v Ukrajinі: problemy ta perspektyvy rozvytku. URL: <http://confiapv.at.ua/publ...1-0-765>
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Tjurina N. M., Karvacka N. S. (2013). Zovnishnjoeconomichna dijajlnistj pidpryjemstv: navch. posib. dlja stud. vyssh. navch. zakl. Kyjiv: Centr uchb. liter.
5. Ghrynenko A.V. Problemy pidvyshhennja efektyvnosti zovnishnjoeconomichnoji dijajlnosti pidpryjemstv Ukrajinj. URL: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66128.doc.htm
6. Chuprina M.O. Misce zovnishnjoeconomichnoji dijajlnosti pidpryjemstv v konteksti zabezpechennja jikh stalogho rozvytku. URL: <https://www.google.ru/url?sa=...6,d.bGE>
7. Babij I.V. (2016). Vplyv faktoriv na zabezpechennja zovnishnjoeconomichnoji dijajlnosti promyslovykh pidpryjemstv. *Ekonomika i suspiljstvo: elektronne naukove fakhove vydannja*, vol. 3, pp. 114–118. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-3>
8. Volkova I.A., Ghirchuk I.V. (2010). Metodyka analizu eksportno-importnykh operacij v dijajlnosti pidpryjemstv. *Visnyk Zhytomyrskogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu*. Serija: *Ekonomichni nauky*, no 3 (53), pp. 53–55.
9. Kurok O.O. (2009). Efektyvnistj upravlinnja ZED mashynobudivnykh pidpryjemstv: vplyv faktoriv i analiz stanu. *Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu*. Serija: *Ekonomichni nauky*, no 5, T. 2, pp. 141–144.
10. Ostapenko A.S. Osoblyvosti zovnishnjoeconomichnoji dijajlnosti ukrajinsjkykh pidpryjemstv. URL: <http://www.viem.edu.ua/konf2/art.php?id=100>
11. Meljnyk O.Gh., Naghirna M.Ja. (2013). Diagnostyka faktoriv vplyvu na eksportnu dijajlnistj pidpryjemstva. *Innovacijna ekonomika*, no 5, pp. 63–66.
12. Andryshyn V.P. (2014). Faktory efektyvnosti eksportnoji dijajlnosti pidpryjemstva. *Naukovyj visnyk Khersonsjkogho derzhavnogho universytetu*. Serija: *Ekonomichni nauky*, vol. 5, Ch. 2, pp. 11–14.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-58>

УДК 658:005

Управління бізнес-процесами: вітчизняний і зарубіжний досвід

Шостак Людмила Василівна

кандидат економічних наук, доцент

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Близнюк Анастасія Леонідівна, Богдан Мар'яна Андріївна

студентки

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Shostak Ljudmyla, Blyznjuk Anastasia, Boghdan Marjana

Eastern European National University named after Lesia Ukrainka

У статті розглядаються зарубіжні концепції управління бізнес-процесами та перспективи їх впровадження на українських підприємствах. Встановлено, що наявний стан економіки характеризується низькою інноваційною діяльністю, тому необхідно використовувати новітні та високотехнологічні моделі вдосконалення і розвитку бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві. Проаналізовано основні концепції управління бізнес-процесами, які успішно впроваджені в практику діяльності зарубіжних підприємств: постійне поліпшення процесів, концепція загального управління якістю, кайдзен, бережливе виробництво, реінжиніринг бізнес-процесів. Досліджено ефективність дії цих концепцій на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: бізнес-процес, управління бізнес-процесами, концепції управління бізнес-процесами, зарубіжний досвід впровадження концепцій управління бізнес-процесами.

Шостак Л.В., Близнюк А.Л., Богдан М.А. УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В статье рассматриваются зарубежные концепции управления бизнес-процессами и перспективы их внедрения на украинских предприятиях. Установлено, что существующее положение экономики характеризуется низкой инновационной деятельностью, поэтому необходимо использовать новейшие и високотехнологичные модели совершенствования и развития бизнес-процессов, происходящих на предприятии. Проанализированы основные концепции управления бизнес-процессами, которые успешно внедрены в практику деятельности зарубежных предприятий: постоянное улучшение процессов, концепция всеобщего управления качеством, кайдзен, бережливое производство, реинжиниринг бизнес-процессов. Исследована эффективность действий данных концепций на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: бизнес-процесс, управление бизнес-процессами, концепции управления бизнес-процессами, зарубежный опыт внедрения концепций управления бизнес-процессами.

Shostak Ljudmyla, Blyznjuk Anastasia, Boghdan Marjana. BUSINESS-PROCESS MANAGEMENT: DOMESTIC AND EXTERNAL EXPERIENCE

In the article is considers the essence of the process approach, define the theoretical principles and features of business processes, considered foreign concepts of business processes management and perspectives of their implementation on the Ukrainian factories. It is established that the current state of the economy is characterized by low innovation activity, therefore it is necessary to use the latest and high-tech models of improvement and development of business processes taking place at the enterprise. It is proved that in today's changing business environment the enterprises, organizational structure of which is based on functional and hierarchical principles, are unable to provide adequate efficient response to transient changes and the implementation of appropriate measures in organizing and carrying out of business activities. Under these business conditions the process approach to management, which is one of a few ways for an enterprise to remain competitive, should be considered more efficient. Effective management of business processes enables enterprises not only to survive in the face of fierce competition, but also to reduce production and sales costs while remaining profitable. An analysis of the management of business processes of foreign enterprises will allow the definition of specific concepts and approaches to the practical management of business processes that can be implemented at domestic enterprises in the current state. The basis concept of business processes management, which are successfully engrain in

practice of foreign enterprises are analyzed: Continuous Improvement Process, Total Quality Management, Kaizen, Lean Production, Business Process Reengineering. Also effectiveness of these concepts on the Ukrainian factories are investigated.

Key words: business process, business processes management, concepts of business processes management, foreign experience of concepts of business processes management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У зв'язку з змінами, що відбулися у соціально-економічній системі України (високий рівень конкуренції, швидка зміна зовнішнього середовища) вітчизняні підприємства змушені постійно шукати все ефективніші інструменти та методи управління. Тому першочерговим завданням стає необхідність використання новітніх та високотехнологічних моделей удосконалення і розвитку бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві.

Ефективне управління бізнес-процесами дає змогу підприємствам не лише вижити в умовах жорсткої конкуренції, а й скоротити витрати на виробництво та збут продукції, залишатися при цьому прибутковою. Аналіз управління бізнес-процесами зарубіжних підприємств дасть змогу виявити конкретні концепції та підходи до практичного менеджменту бізнес-процесів, які можливо впровадити на вітчизняних підприємствах в умовах нинішнього стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченню теоретико-методологічних положень управління бізнес-процесами присвячено значну кількість робіт вітчизняних та зарубіжних учених. Варто відзначити праці В. Репіна, В. Єфімова, О. Гончарова, М. Гордєєва, М. Попова, А. Борисова, С. Глухова, І. Скрипнюка, В. Тягненка, Е. Демінга, М. Хаммера, Д. Чампі, Т. Давенпорта, М. Імаїла.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині існує велика кількість зацікавлених учених та дослідників щодо питання визначення сутності та управління бізнес-процесами. Але вдосконалення процесів управління, реінжиніринг бізнес-процесів потребує подальшого вдосконалення. Окремим питанням є визначення особливостей та впровадження їх на вітчизняних підприємствах, оскільки специфіка проведення управління бізнес-процесами на українських підприємствах відрізняється від методів, що впроваджені в зарубіжних організаціях. Дослідження можливостей використання досвіду зарубіжних підприємств на українських організаціях є надзвичайно актуальними в сучасних умовах.

Цілі статті (постановка завдань). Мета статті – розглянути методи покращення біз-

нес-процесів, дослідити способи управління бізнес-процесами у високорозвинених країнах, а також можливості їх упровадження на українських організаціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на умови сьогодення ринку, коли споживач стає вибагливішим до продукції та наданих послуг, підприємці змушені шукати інструменти та засоби підвищення ефективності діяльності підприємства. Одним із таких інструментів є «процесний» підхід.

Процесний підхід розглядає управління як сукупність безперервних, взаємопов'язаних дій, спрямованих на досягнення цілей підприємства. Він робить управління більш спрямованим на ефективність, оскільки зорієнтований на замовника продукції (послуг), а тому його застосування дає змогу досягти виробництва конкурентоспроможної продукції (послуг) [1, с. 296].

Використання процесного підходу в управлінні підприємством передбачає більш глибоке розуміння поняття бізнес-процесів. Поняття «бізнес-процес», хоча й не отримало доки нормативного тлумачення, переважно найчастіше вживається.

У широкому розумінні під бізнес-процесом розуміють структуровану послідовність дій із виконання відповідного виду діяльності на всіх етапах життєвого циклу предмета діяльності [2].

З іншого боку, бізнес-процес – це сукупність різних видів діяльності, в межах якої на вході використовується один або декілька ресурсів, а в результаті цієї діяльності на виході створюється продукт, що має цінність для споживача [3].

Під управлінням бізнес-процесами розуміють цілеспрямовану діяльність суб'єктів управління з використанням сукупності методів і засобів впливу на об'єкти управління для досягнення поставлених стратегічних цілей, а саме: створення конкурентоспроможності продукції (послуг, робіт) здатної задовольняти зовнішніх і внутрішніх споживачів та забезпечити стабільний розвиток підприємству в умовах динамічного ринкового середовища [1].

Натепер наявні в Україні методи й системи управління компаніями орієнтуються

насамперед на швидке отримання прибутку, за якого якість продукції відіграє не перше місце, а тому в результаті маємо мало конкурентний або неконкурентоспроможний товар чи послугу. Щодо впровадження процесного підходу в управлінні, то ситуація ще гірша. Тому було б доцільно звернути увагу на досвід зарубіжних компаній, які вже запровадили процесний підхід, що дав змогу останнім ефективно управляти бізнес-процесами та нарощувати прибутковість.

Слід зауважити, що за кордоном підприємці впевнені, що необхідно управляти бізнес-процесами, щоб у компанії ці процеси були визначені, описані та функціонували. А ступінь їхньої діяльності залежить від вдалого чи невдалого управління ними. Оскільки управління на підприємстві передбачає поліпшення стану об'єкта управління, зарубіжні компанії постійно оптимізують наявні бізнес-процеси. В її основі лежить певна концепція, підхід або модель ефективного управління бізнес-процесами, які були успішно використані закордонними підприємствами.

Щодо концепцій управління бізнес-процесами можна виділити основоположні підходи: еволюційний та революційний.

Еволюційний підхід передбачає поступове поліпшення бізнес-процесів упродовж всього циклу існування продукції, послуги, проте обов'язково на систематичній основі. До нього відносять такі концепції: CPI, TQM, Kaizen, Lean Production. По суті всіх їх можна об'єднати одним поняттям – Business Process Improvement (удосконалення бізнес-процесів).

Революційний (кардинальний) підхід веде до суттєвих, докорінних змін процесу та фундаментальних перетворень в організаційній структурі управління бізнес-процесами. До нього належить концепція BPR.

У найбільш розвинених країнах, таких як США, Західна Європа, Японія, виділили такі концепції управління бізнес-процесами:

1. Постійне поліпшення процесів (Continuous Improvement Process (CIP)). Суть концепції полягає в незначних, але постійних поліпшеннях процесу за всіма складниками. Ідея безперервного (постійного) поліпшення процесів належить доктору Едвардсу Демінгу, який почав вводити її на практиці в 40–50-х роках минулого сторіччя. Так, Демінг проповідував управління якістю на основі процесного підходу та, не знайшовши підтримки на Заході, отримав запрошення від JUSE (японського

союзу вчених та інженерів) для відновлення японської промисловості. Саме в Японії він розробив 14 принципів, які потім лягли в основу менеджменту якості й викликали так зване «японське диво».

До них належать:

- постійність цілі;
- нова філософія;
- покінчення із залежністю від масового контролю;
- покінчення з практикою закупівель за самою низькою ціною;
- поліпшення кожного процесу;
- введення в практику підготовку та пере-підготовку кадрів;
- заснування лідерства;
- гоніння страхів;
- руйнування бар'єрів;
- відмова від пустих лозунгів і гасел;
- усунення довільних числових норм і завдань;
- надання робітникам можливості пишатися своєю працею;
- заохочення прагнення до освіти;
- прихильність до справи підвищення якості й дієвість вищого керівництва [4; 5].

Принципи Демінга довели свою ефективність в Японії та інших країнах. Однак розроблялися вони давно, і японський менталітет значно відрізняється від українського. Під час запозичення будь-якого передового досвіду слід творчо розробляти його під умови своєї діяльності.

У подальшому модель безперервного поліпшення процесів управління бізнес-процесами дістала назву Цикл «Шухарта-Демінга» (цикл PDCA, цикл Демінга):

- Plan (планування): встановлення цілей і процесів, необхідних для досягнення цілей, планування робіт із досягнення цілей процесу і задоволення споживача, планування виділення і розподілу необхідних ресурсів;
- DO (виконання): безпосереднє виконання запланованих робіт;
- Check (перевірка): збір інформації та контроль результату на основі ключових показників ефективності (KPI), виявлення та аналіз відхилень, встановлення причин відхилень;
- Act (вплив): прийняття заходів щодо усунення причин відхилень від запланованого результату, зміни в плануванні та розподілі ресурсів [6].

Прикладами успішного використання цього підходу є такі компанії, як Toyota, Nissan Motor Co, Ford Motors та інші.

2. Концепція загального управління якістю (Total Quality Management (TQM)), яка полягає у тому, що управління підприємством та бізнес-процесами на ньому має бути спрямоване не лише на покращення якості продукції, але і на якість роботи загалом, долучаючи до цього персонал.

TQM еволюціонувала з вдосконалених принципів Демінга (почала формуватися в 50-х рр. XX ст. в результаті введення в Японії премії Демінга) і лягла пізніше в основу стандартів Міжнародної організації зі стандартизації (ISO) серії 9000. Так, міжнародний стандарт ISO 8402 дає таке визначення TQM: підхід до управління організацією, націленої на якість, заснований на участі всіх її членів і спрямований на досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення споживача і вигоди для організації і суспільства [7].

Вона передбачає постійне вдосконалення з складників: якості продукції, якості організації бізнес-процесів, рівня кваліфікації персоналу.

Так, одним із найбільш поширених визначень факторів, що включаються в Total Quality Management, є перелік критеріїв національної премії якості М. Белдріджа (присуджується за видатну якість функціонування організації в США) [3]:

- лідерство;
- стратегічне планування;
- орієнтація на клієнтів;
- відповідальність працівників;
- постійне вдосконалення;
- співпраця;
- статистичні методи;
- навчання та освіта.

До основних інструментів цієї концепції слід віднести команди з поліпшення якості, бенчмаркінг, статистичний контроль процесів, залученість персоналу, тренінги.

Широкого застосування на практиці ця концепція набула спочатку в Японії, де вона виникла. Надалі активно впроваджувалася на підприємствах США, пізніше розповсюдилася і в країнах Західної Європи. Прикладами успішного використання TQM є підприємства Nippon Electric Co., Kawasaki Steel, Toyota Limited, Motorola та інші.

Інтерес до концепції TQM серед українських спеціалістів став проявлятися лише в середині 1990-х років, що збіглося з певним поживленням роботи із запровадження стандартів ISO 9000. Таким чином, на відміну від зарубіжної практики, коли використання TQM почалося ще до використання ISO, в Укра-

їні саме впровадження цих стандартів дало поштовх до вивчення концепції TQM. Більш як десятирічне відставання України від передових країн світу є цілком закономірним, оскільки лише тепер в Україні почали формуватися об'єктивні умови для використання цієї концепції. Найважливішими з них є перехід економіки країни на ринкові відносини і демократизація у сфері виробничо-господарської діяльності підприємств, яка дає їм повну свободу вибору стратегії своєї поведінки.

3. Кайдзен (Kaizen). Суть цієї концепції полягає у постійному поліпшенні всіх бізнес-процесів, способу життя загалом. Її головним компонентом є підтримання, спрямоване на збереження рівня реалізованих стандартів, що позиціонують фірму на ринку, та вдосконалення, яке покликане забезпечити поступову їх зміну в напрямі споживчих уподобань [8].

Кайдзен зародилася в Японії, вперше була системно викладена у праці Імаї Масаакі «Kaizen: ключ до успіху японських компаній» в 1986 році. За своїм зосередженням уваги на еволюційному поліпшенні процесів ця концепція перекликається з TQM і СРІ, проте має низку відмінних рис, як, наприклад, орієнтація насамперед на процес, а не на результат, акцент в управлінні бізнес-процесами на «людський фактор». Кайдзен – це відображення японського менталітету, коли поліпшення проводяться кожен день, стосуються всіх і кожного, відбуваються всюди на підприємстві і починаються з оперативних поліпшень, закінчуючись стратегічними. Всі поліпшення базуються на здоровому глузді, самодисципліні, порядку та економії [9].

Підприємство може і не вдосконалюватися, адже це вимагає великих затрат, посилення координації, зростання відповідальності. Але якщо є розуміння потреби перетворити свою компанію на ощадливе підприємство, то слід визнати, що постійні зміни стануть невід'ємним складником існування, а кайдзен як філософія постійного вдосконалення потребує органічного інтегрування до загальної системи цінностей компанії.

Так, наприклад, на заводі в Джорджтауні, штат Кентукі, що належить Toyota, кайдзен була застосована на штаповочній ділянці. Необхідно було усунути з процесу одну операцію за допомогою графіка завантаження операторів. Робітник ділянки використав зведену таблицю стандартизованої роботи, виявив втрати, які в основному йшли на транспортування, а потім звів разом роботу з транспортування і роботу оператора. У результаті замість

499 хвилин робочий час становив 450 хвилин. Завдяки цьому вдалося вивільнити одного із зайнятих у процесі оператора. Показники якості і безпеки залишилися на тому ж рівні. В кінцевому підсумку робітник розробив нову процедуру стандартизованої роботи, застосувавши принципи кайдзен [10].

Також кайдзен використовують в ефективному управлінні бізнес-процесами іноземні фірми Nissan, Canon, Honda, Groth Hacking, Scrum.

Українські компанії не поспішають із впровадженням таких систем управління якістю, як «Кайдзен». Причинами є відсутність теоретичної та практичної бази, яскравих прикладів перетворень, економічна нестабільність. Важливими є також відмінності в ментальності – українські працівники з ворожістю ставляться до змін.

4. «Бережливе виробництво» (Lean Production, LP).

Ця концепція бере свій початок з 70-х років минулого століття і являється модифікацією і зведенням в єдине ціле досвіду виробничої системи компанії Toyota (Toyota Production System – TPS) [11].

Сутність LP полягає в налагодженні бізнес-процесів за рахунок максимальної орієнтації на інтереси та потреби ринку/клієнта й урахування кожного робітника. Упровадження методології lean дає змогу досягти максимально високої якості за умови низьких витрат, зменшити період створення продукції, оминати перевиробництво, зрегулювати нюанси постачань.

Головною метою ощадливого виробництва є безперервне усунення збитків, оскільки тільки за такої умови можливо підвищувати якість продукції, знижуючи її вартість.

Концепція переходу до системи бережливого виробництва, запропонована Джеймсом Вумеком (засновник і президент Lean Enterprise Institute) і Деніелем Джонсом (засновник і голова Lean Enterprise Academy), заснована на п'яти принципах, що визначають орієнтири для менеджерів компанії:

1. Визначення цінності кожного продукту з погляду клієнта.

2. Визначення всіх стадій потоку створення цінності для кожного продукту й усунення, в міру можливості, дій, що не створюють цінності.

3. Побудовування операцій, що створюють цінність, у строгій послідовності, що забезпечує рівний рух продукту в потоці, спрямованому до клієнта.

4. Після закінчення формування потоку – створення можливості для витягування споживачем виробів із попередньої стадії.

5. Безперервне вдосконалення – почавши усувати втрати з процесів і вирівнювати потік створення цінності, ви побачите, що процес поліпшення необхідно повторювати, з кожним разом все більше скорочуючи час операцій, собівартість, виробничі площі і втрати.

Якщо узагальнити одним реченням концепцію LP, то можна сказати, що це така організація управління бізнес-процесами, за якої відбувається скорочення часу між отриманням замовлення і його відвантаженням кінцевому споживачу шляхом зменшення втрат. Як окремий складник, у «бережливе виробництво» входить методика кайдзен, і водночас вона пересікається з TQM у питаннях поліпшення якості товару на всіх етапах його життєвого циклу.

Прикладом іноземних компаній, які ефективно застосували цю концепцію, є Toyota Corporation, Pella, Emerson Electric, Oracle та інші.

В Україні вже з'явилися реальні можливості для застосування концепції бережливого виробництва, хоча вони досить обмежені. Lean Production вже впроваджують деякі підприємства, що стало наслідком усвідомлення важливості менеджменту якості. Однак поширення цієї концепції обмежується фінансовими проблемами фірм і неповним усвідомленням важливості застосування системи.

5. Реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering (BPR)).

Концепція виникла у 90-х роках ХХ століття, її «батьками» вважаються американські фахівці М. Хаммер та Дж. Чампі. За визначенням Хаммера, BPR – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів із метою досягнення істотного поліпшення якості їхнього функціонування [12]. Це сукупність методів і засобів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом моделювання, аналізу і перепроєктування наявних бізнес-процесів [13, с. 239].

Як правило, BPR у зарубіжних компаніях під час управління бізнес-процесами здійснюється стрибкоподібно, у великих масштабах, згори вниз по організаційній структурі та базується на використанні сучасних інформаційних технологій.

На практиці виділяють 2 підходи до проведення реінжинірингу. Перший (за Хаммером і Чампі) полягає у створенні нових

бізнес-процесів «із чистого аркуша», абстрагуючись від наявних бізнес-процесів. Другий (за Давенпортом) говорить, що перш ніж проектувати нові бізнес-процеси, необхідно вивчити та проаналізувати наявні бізнес-процеси, порівняти їх, слід виміряти ефективність як усього процесу загалом, так і окремих його частин [14].

Реінжиніринг бізнес-процесів передбачає здійснення постійних, але незначних змін, що приводять до невеликого приросту зростання (на одиниці і навіть десятки відсотків) покращення показників функціонування компанії. В результаті успішно проведеного реінжинірингу (швидкого здійснення глибоких і всебічних докорінних змін системи управління) компанія досягає суттєвого «прориву» зростання ефективності в десятки та сотні разів. Специфіка реінжинірингу полягає в тому, що управління реінтегрується в наскрізні бізнес-процеси, відповідальність за які від початку до кінця беруть на себе групи однодумців, здатні виконувати широкий спектр робіт [15].

Реінжиніринг бізнес-процесів в компанії IBM Credit привів до зростання продуктивності праці в 100 разів та зменшення тривалості процесів у 10 разів. Під час проведення реінжинірингу бізнес-процесів у компанії Ford чисельність відділу з оплати рахунків постачальників скоротилася з 500 осіб до 125, тобто продуктивність зросла в 4 рази. Під час проведення реінжинірингу бізнес-процесів проектування нової фотокамери в компанії Kodak були досягнуті результати зі скорочення тривалості процесу в два рази. [16] У результаті успішно проведеного протягом одного року реінжинірингу свого бізнес-процесу типу «виконання замовлень» компанія Bell Atlantic Corporation досягла скорочення часу реалізації цього бізнес-процесу (виконання замовлень на підключення корпоративних клієнтів до каналів зв'язку, які забезпечують високошвидкісну передачу даних та відеокommунікації) з 30 до 3 днів і змогла таким чином зберегти наявних клієнтів та залучити багато нових і значно розширити масштаби свого бізнесу [15].

Тому, зважаючи на досвід проведення реінжинірингу, можна вважати, що його проведення приводить до вдосконалення процесів і зростання показників результативності в декілька разів (2, 4, 10 та більше), або ж на 50%, 70% та навіть 90%. За звичайного вдо-

сконалення бізнес-процесів такі результати неможливо отримати, поліпшення можливе в межах 5–20% [17].

Яскравими прикладами є успішний реінжиніринг таких фірм, як IBM, Ford Motors, Kodak, Hewlet Packard, General Motors. Серед європейських країн успіху досягли такі компанії: Siemens, Volksvagen та інші.

Отже, можна узагальнити, що кожна концепція орієнтується на ринок споживача, а не на виробника. Також слід відмітити, що всі концепції мають багато спільних рис (різні роботи інтегруються, активне використання сучасних інформаційних та інноваційних технологій, скорочення часових параметрів процесу) і навіть можуть бути внутрішньою складовою частиною іншої концепції. Наприклад, TQM виникла і базується на удосконалених принципах Демінга (концепція SPI), кайдзен є невід'ємною частиною бережливого виробництва.

Жодна з концепцій не ідеальна: наприклад, бережливе виробництво не вдасться повноцінно розвивати на підприємстві, що виробляє несерійну, нестандартну продукцію; BPR за стрибкоподібного поліпшення бізнес-процесів потребує значних капіталовкладень, кайдзен дає змогу побачити суттєві результати лише в довгостроковій перспективі. Тим не менше, всі наведені автором концепції є ефективними, що було підтверджено успішним зарубіжним досвідом їх упровадження на практиці.

Висновки. Сучасні технології бізнесу характеризуються високою динамічністю, пов'язаною з постійно змінюваними потребами ринку, орієнтацією виробництва товарів і послуг на індивідуальні потреби замовників і клієнтів, неперервним вдосконаленням технічних можливостей та загостренням конкуренції. В таких умовах в управлінні підприємствами відбувається зміщення акцентів з управління використанням окремих ресурсів на організацію динамічних бізнес-процесів.

Найбільш затребуваними є такі концепції управління бізнес-процесами: постійне поліпшення процесів (SPI) за Демінгом, загальне управління якістю із застосуванням стандартів ISO (TQM), кайдзен, бережливе виробництво (LP), реінжиніринг (BPR). У США переважає реінжиніринг процесів, у західноєвропейських країнах – TQM, в Японії, Сінгапурі, Південній Кореї – TQM, SPI, Kaizen/LP.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Морщенок Т.С. Теоретичні аспекти управління бізнес-процесами в контексті реалізації стратегії розвитку підприємства [Електронний ресурс], 2014. URL: http://www.businessinform.net/pdf/2014/11_0/295_302.pdf.
2. Репин В.В. Бізнес-процеси компанії: побудова, аналіз, регламентація-М.:РІА «Стандарти і якість», 2007. 240с. [Електронний ресурс]. URL: <http://biblio.royalwebhosting.net/biznes-protsessyi-kompanii-postroenie-analiz.html>
3. Робсон М., Уллах Ф. Практичне управління по реінжинірингу бізнес-процесів: Пер. с англ. М.:ЮНИТИ, 1997.
4. Deming W.E. Quality, productivity, and competitive position [Text], Cambridge, MA (USA): Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982. 373 p.
5. Нив Г. Організація як система: Принципи побудови стійкого бізнесу Едвардса Демінга [Текст] Пер. з англ. 2014. 368 с.
6. Губта П. Нова модель менеджменту процесів [Електронний ресурс] 2006. URL: <http://quality.eup.ru/DOCUM4/nmmp.htm>.
7. ISO 8402:1994 Управління якістю і забезпечення якості [Електронний ресурс] URL: http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail.htm?csnumber=20115.
8. Рамзес В. Японська економіка в очікуванні змін [Текст]. 1998. № 5.
9. Васильченко Ю. Японська система Кайдзен і особиста організація часу [Текст] Журнал «MANAGEMENT». № 4 (36), 2015.
10. Єршова О. Зарубіжний досвід ефективного управління 2016 Електронний ресурс URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/Vknutd_2016_6_10.pdf
11. Фейгенсон Н.Б., Мацкевич И.С., Липецка М.С. Бережливе виробництво і системи менеджменту якості [Текст], 2012. Вип. 1.71 с.
12. Хамер М. Чампі Д. Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі [Текст] 1997 р.
13. Рубан В. Реінжиніринг бізнес-процесів: сутність, критичний аналіз, перспективи реалізації потенціалу [Текст] Вісник КНУТД. 2012. № 6. с. 239–247.
14. Усова Н.В. Підходи та методи реалізації реінжинірингу бізнес-процесів [Електронний ресурс] Економіка. Управління. Інновації. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_61.
15. Реінжиніринг бізнес-процесів: модне лікарство? Інтернет-портал для управлінців Management [Електронний ресурс] URL: <http://www.management.com.ua/bpr/bpr013.html>
16. Hammer M. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. / M. Hammer, J. Champy. – London : Nicholas Brealey Publishing, 1993.
17. Бізнес-проекування: технологія аналізу і оптимізація бізнес-процесів. Інформаційний портал HR-Portal [Електронний ресурс] URL: <http://www.hr-portal.ru/pages/bpta/bpta46.php>

REFERENCES:

1. Morshchenok T. S. Teoretychni aspekty upravlinnia biznes-protsesamy v konteksti realizatsii stratehii rozvytku pidpriemstva [Elektronnyi resurs], 2014. URL: http://www.businessinform.net/pdf/2014/11_0/295_302.pdf.
2. Repyn V.V. Biznes-protsezy kompanii: pobudova, analiz, rehlamentatsiia-M.:RiA «Standarty i yakist», 2007. 240s. [Elektronnyi resurs]. URL: <http://biblio.royalwebhosting.net/biznes-protsessyi-kompanii-postroenie-analiz.html>
3. Robson M., Ullakh F. Praktychne upravlinnia po reinzhynirinhu biznes-protsesiv: Per. s anhl. M.:YuNYTY, 1997.
4. Deming W.E. Quality, productivity, and competitive position [Text] / W.E. Deming. – Cambridge, MA (USA): Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982. 373 p.
5. Nyv H. Orhanizatsiia yak systema: Pryntsyvy pobudovy stiikoho biznesu Edvardsa Deminha [Tekst] Per. z anhl. 2014. 368 s.
6. Hubta P. Nova model menedzhmentu protsesiv [Elektronnyi resurs] 2006. URL: <http://quality.eup.ru/DOCUM4/nmmp.htm>.
7. IISO 8402:1994 Upravlinnia yakistiu i zabezpechennia yakosti [Elektronnyi resurs] URL: http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail.htm?csnumber=20115.
8. Ramzes V. Yaponska ekonomika v ochikuvanni zmin [Tekst]. 1998. № 5.
9. Vasylichenko Yu. Yaponska systema Kaidzen i osobysta orhanizatsiia chasu [Tekst] Zhurnal «MANAGEMENT». № 4 (36) 2015.
10. Yershova O. Zarubizhnyi dosvid efektyvnoho upravlinnia 2016 [Elektronnyi resurs] URL: file:///C:/Users/Admin/Downloads/Vknutd_2016_6_10.pdf

11. Feihenson N.B., Matskevych Y.S., Lypetska M.S. Berezhlyve vyrobnytstvo i systemy menedzhmentu yakosti [Tekst], 2012. Vyp. 1–71 s.
12. Khamer M. Champi D. Reinzhynirynh korporatsii: manifest revoliutsii v biznesi [Tekst] 1997 r.
13. Ruban V. Reinzhynirynh biznes-protseviv: sutnist, krytychnyi analiz, perspektyvy realizatsii potentsialu [Tekst] Visnyk KNUTD. 2012. № 6. s. 239–247.
14. Usova N. V. Pidkhody ta metody realizatsii reinzhynirynhu biznes-protseviv [Elektronnyi resurs] Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. 2013. # 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_61.
15. Reinzhynirynh biznes-protseviv: modne likarstvo? Internet-portal dlia upravlintsiv Management [Elektronnyi resurs] URL: <http://www.management.com.ua/bpr/bpr013.html>
16. Hammer M. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. / M. Hammer, J. Champy. – London : Nicholas Brealey Publishing, 1993.
17. Biznes-proektuvannia: tekhnolohiia analizu i optymizatsiia biznes-protseviv. Informatsiinyi portal HR-Portal [Elektronnyi resurs] URL: <http://www.hr-portal.ru/pages/bpta/bpta46.php>

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-59>

УДК 658.012:338.14:005

Сутність та методичні підходи до оцінки потенціалу сучасних економічних систем

Яремко Ірина Ігорівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

Yaremko Iryna

Lviv Polytechnic National University

У статті обґрунтовано необхідність дослідження та розкриття сутності потенціалу сучасних економічних систем, а також основних методичних підходів до їхньої оцінки. Вагомим у дослідженні виступає проведений аналіз змісту і характеру вироблених методичних підходів до оцінки потенціалу сучасних економічних систем. У роботі йдеться про методичні підходи до оцінки потенціалу сучасних економічних систем, де виділено основні групи (дохідний витратний, ринковий) методичних засад, що виступають базовою основою інструментарію оцінювання величини потенціалу підприємства, та проведено їх порівняльний аналіз. За результатами проведеного дослідження сформульовано пропозиції щодо доцільності їх адаптації до української практики та запропоновано для цих цілей окремі аспекти удосконалення методичних підходів.

Ключові слова: потенціал, розвиток підприємства, оцінка, методичні підходи, показники оцінки, управління потенціалом.

Яремко И.И. СУЩНОСТЬ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье обоснована необходимость исследования и раскрытия сущности потенциала современных экономических систем, а также основных методических подходов к их оценке. Весомым в исследовании выступает проведенный анализ содержания и характера производимых методических подходов к оценке потенциала современных экономических систем. В работе говорится о методических подходах к оценке потенциала современных экономических систем, где выделены основные группы (доходный затратный, рыночный) методических принципов, которые выступают базовой основой инструментария оценки величины потенциала предприятия, и проведен их сравнительный анализ. По результатам проведенного исследования сформулированы предложения по целесообразности их адаптации к украинской практике и предложены для этих целей отдельные аспекты совершенствования методических подходов.

Ключевые слова: потенциал, развитие предприятия, оценка, методические подходы, показатели оценки, управление потенциалом.

Yaremko Iryna. ESSENCE AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION OF THE POTENTIAL OF CURRENT ECONOMIC SYSTEMS

The article substantiates the necessity of the research and revelation of the essence of the potential of modern economic systems, and the basic methodological approaches to their evaluation. The content of the potential, regardless of its bigness, is contextually related to the pace of economic growth and the level of competitiveness of economic systems, its productive power in the external (global, national) socio-economic environment. Modern economic content of the potential and features of management of it determine the importance and, at the same time, the complexity of the nature of its study and measurement. The analysis and assessment of the potential of economic systems is reduced to the unity of two approaches – static and dynamic. The modern economy (theoretical and applied) provides and confirms the assertion that an enterprise that can not manage economic potential is considering strategic development and the ability to achieve results even in the short term. The modern approach to managing potentials (effective use and build-up) is determined in such a way that it creates not only the basis for the current successful business of the enterprise, but also creates the preconditions for its development. It is substantiated that the adoption of appropriate managerial decisions on capacity building requires appropriate assessment tools, which, in connection with the actual conditions of activity, will allow us to determine at what level the potential of the enterprise will be defined as well as to formulate paths and perspectives. to develop its potential. Therefore, research in this direction relates to any economic system. The analysis of the content and nature of the developed methodological approaches to evaluation of the potential of modern economic systems is considerable in this study. The paper deals with methodological approaches to the assessment of the potential of modern economic systems, in which the

main groups (income, cost, market) of methodological principles are identified, which serve as the basis of the toolkit for assessing the value of the enterprise's potential, and conduction of their comparative analysis. According to the results of the research, the proposals for the appropriateness of their adaptation to Ukrainian practice are formulated and some aspects of the improvement of methodological approaches are suggested for these purposes.

Key words: potential, enterprise development, assessment, methodological approaches, evaluation indicators, capacity management.

Постановка проблеми. Невизначеність та складність сучасних глобалізаційних умов об'єктивно породжує проблемність у виробленні стабільної економічної діяльності вітчизняних систем будь-якого організаційного типу, формування ними економічного потенціалу для забезпечення свого стабільного функціонування. Внутрішньодержавна складність економічної та політичної ситуації породжує проблемність у становленні досить паритетних економічних відносин національної економіки в міжнародному просторі. Наведені фактори закономірно створюють суттєві проблеми для стратегічного розвитку окремих (насамперед суспільно-значущих) господарських утворень чи секторів економічної діяльності. Серед багатьох проблемних аспектів щодо можливостей стратегічного розвитку найбільш важливим для вітчизняних економічних систем слід визнати критерій інвестиційної привабливості, що забезпечує формування їхнього потенціалу в умовах національної економіки.

У сучасній економіці (теоретичній і прикладній) аксіоматичним є твердження, що підприємство, яке не здатне управляти економічним потенціалом з погляду на стратегічний розвиток, не спроможне досягти серйозних результатів навіть у короткостроковому періоді свого функціонування. Сучасний підхід до управління потенціалом (ефективне використання та нарощування) визначається таким, що не тільки створює основу для поточної успішної діяльності підприємства, але й забезпечує передумови його розвитку. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо формування потенціалу потребує відповідного до реальних умов діяльності апарату (інструментарію) оцінки, що дасть змогу встановити, на якому рівні знаходиться потенціал підприємства, та сформулювати шляхи і перспективи розвитку свого потенціалу. Тому дослідження такого напрямку є актуальним для будь-яких економічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базові концепції, парадигми загальної теорії потенціалу, теоретичні та практичні аспекти формування та реалізації потенціалу різних рівневих економічних систем національного

господарства та країни загалом були предметом наукових пошуків провідних українських науковців. Проте динамічні зміни глобального і національного суспільно-економічного середовища, тенденції до зміни світової фінансової архітектури вимагають нового обґрунтування підходів до встановлення продуктивності і конкретності потенціалу сучасних економічних систем, зміни погляду на значущість і вагомість тих чи тих елементів у його сукупній величині.

Наявні проблеми в управлінні процесами формування і реалізації потенціалу вітчизняних суб'єктів трансформаційної економіки вимагають систематизації й розвитку теоретико-методологічних засад у цій предметній сфері. Це робить актуальним вивчення питань використання сучасного інструментарію для здійснення оцінки потенціалу підприємства.

Результати більшості тематичних праць доводять, що на сучасному етапі висувається вимога до розроблення та використання нових, адекватних сучасним економічним умовам теоретичних підходів до формування та практичного застосування новітнього інструментарію для оцінки діяльності організаційно-економічних систем різних рівнів господарювання [1; 2; 4; 5; 6; 7]. При цьому найважливішими напрямками економічних досліджень визначено необхідність розроблення та вдосконалення адекватної наявним ринковим умовам системи управління реальними та потенційними можливостями функціонування та розвитку вітчизняних підприємств [2; 4; 5; 6; 7].

Формулювання цілей дослідження. Мета статті полягає у дослідженні теоретичних основ та аналізі наявних методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства і вироблення на цій основі пропозицій з удосконалення управлінського інструментарію, адекватного для української практики. Реалізація поставленої мети потребує вирішення таких завдань: поглиблення змісту й економічної сутності стосовно сучасного розуміння категорії «економічний потенціал» підприємства; проведення критичного аналізу наявних методичних підходів до оцінки економічного потенціалу підприємства на їх від-

повідність реальній практиці функціонування сучасних економічних систем; дослідження розвитку економічного потенціалу як складника управління міжнародною економічною діяльністю країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення конкуренції у всіх без винятку видах економічної діяльності та динамічне впровадження підприємствами різного роду новітніх технологій визначили головну проблему сучасних суб'єктів ринкової економіки, яка полягає у постійному нарощуванні свого економічного потенціалу як головної передумови забезпечення розвитку як одиначної економічної системи, так і національної економіки.

Сучасні парадигми теорії потенціалу економічних систем сформульовані переважно на концептуальних засадах стратегічного управління за базисними основами системного і функціонального управління потенціалом. Вироблені провідними зарубіжними вченими концептуальні спрямування стали основою розроблення теоретичних парадигм потенціалу, новітніх систем збалансованого розвитку структурних елементів економічних ресурсів матеріального і нематеріального видів (потенціал успіху).

Виходячи з теорії потенціалу економічних систем, спираючись на етимологічне й змістовно-логічне наповнення терміна «потенціал», що базується на розкритті та обґрунтуванні складників і структури, які формують загальну продуктивну силу економічних ресурсів, виробленні методики їх максимально досяжної кількісної оцінки, включаючи корекції на величину додаткової синергетичної продуктивної сили (ефект) від взаємодії елементів потенціалу, оцінювання (переважно експертного) рівня ефективності (раціональності) реалізації потенціалу.

В узагальненому сприйнятті економічна категорія «потенціал» розкривається на основі

комплексного показника, здатного охарактеризувати не тільки сучасний стан об'єкта, а й найбільш імовірні перспективи його розвитку.

У фінансово-економічному змісті потенціал будь-якої економічної системи в межах глобальної економіки слід розглядати через сукупність чинників, що узагальнюють можливості, джерела, здатність, кошти, запаси та інші резерви, які можуть бути використані у процесі здійснення своєї діяльності [7, с. 158]. Крім того, у теоретико-прикладних розробках дотримуються позиції, що потенціал сучасного суб'єкта ринкової економіки визначається в паритеті якості та обсягу ресурсів, якими володіє підприємство, кваліфікацією персоналу, інноваційними, інформаційними та фінансовими можливостями.

Відповідно до еволюції теорії ринкової економіки, домінування в ній концепцій управління і менеджменту можна, хоча й досить умовно, виділити відмітні етапи теоретичного і прикладного змістового наповнення цього терміна в розрізі макроекономічних систем (потенціал країни) чи окремих господарських одиниць (табл. 1).

Натепер наявна низка розробок, напрацювань і публікацій, присвячених дослідженню потенційних можливостей окремої країни (національного господарства) чи народногосподарського комплексу, галузей (видів економічної діяльності), регіону або території, підприємств чи корпорацій, потенціалу окремих видів ресурсів. При цьому базисна основа і параметр категорії «потенціал» авторами розкривається різноверсійно; є суттєві відмінності у змістовому наповненні і базових дефініціях поняття потенціалу в розрізі макро-, мезо-, і мікрорівневих економічних систем.

Значущість досліджень у сфері потенціалу підтверджують і сформульовані методики розрахунку інтегрального показника (індексу) глобальної конкуренції, за яким ранжирують національні економіки різних країн

Таблиця 1

Зміст теоретичного і практичного наповнення терміна «потенціал» в економіці

Етап	Часовий період	Трактування терміна
1	1950–1970 рр.	Народногосподарський потенціал, виробничо-ресурсний потенціал, фінансово-економічний потенціал країни
2	1970–1990 рр.	Виробничо-технологічний потенціал, економічний потенціал, ресурсний потенціал економічних систем
3	1990–.	Стратегічний потенціал, інноваційно-інформаційний, людський та інтелектуальний потенціал, конкурентоспроможний потенціал різнорівневих економічних систем
4	очікуваний	<i>Природно-ресурсний потенціал, потенціал забезпечення трудових ресурсів, інноваційно-технологічний потенціал</i>

світу. Оприлюднення даних стосовно рівня конкурентоспроможності національних економік наводиться в аналітичному звіті «World Competitiveness Yearbook», який щорічно складає Міжнародний інститут менеджменту, а також розкриваються аналітичними матеріалами звіту Всесвітнього економічного форуму «Global Competitiveness Report. World Economic Forum». Про важливість показника потенціалу сучасних економічних систем, зміну вагомості його компонентного складника може засвідчувати й перегляд (2008 р.) Системи національних рахунків (СНР) – оновлена версія концептуальної сукупності макроекономічного подання балансів активів і пасивів для підвищення об'єктивності економічної ситуації (економіки) різних країн у світовому класифікаційному аналізі.

Для формування узагальненої картини про потенціал економічних систем зарубіжні та вітчизняні вчені та практики зазвичай виділяють такі види потенціалу: виробничо-фінансові можливості (виробничий потенціал, фінансовий потенціал, комунікаційний потенціал), інтелектуальні можливості (інноваційний, маркетинговий, управлінський) та трудові можливості (трудова потенціал і мотиваційний потенціал). Вважається, що саме сукупність зазначених можливостей дає змогу найбільш об'єктивно встановити величину потенціалу і водночас визначити перспективний стан й очікувані результати функціонування будь-якої сучасної економічної системи.

З макроекономічного погляду економічний потенціал можна навести у вигляді комплексу взаємозв'язаних потенціалів як складників структури функціонування підприємства й елемента національної економіки. Найчастіше до критеріїв, на основі яких відбувається

класифікація потенціалів, належать: види економічних ресурсів, сфери діяльності, напрями їх використання (рис. 1).

Потенціал сучасних економічних систем, на наш погляд, доцільно розглядати на основі ресурсної концепції та його суспільно-економічної природи і в контексті критеріїв, вироблених на міжнародних ринках капіталів та інвестицій. При цьому необхідно враховувати об'єктивну залежність потенціалу соціально-виробничих систем від рівня розвитку продуктивних сил і соціально-виробничих відносин, ефективності господарського механізму тієї національної економіки, у якій функціонує господарська система.

Зміст потенціалу, незалежно від його величини, також контекстно пов'язується з темпами економічного зростання та рівнем конкурентоспроможності економічних систем, його продуктивної сили в межах зовнішнього (глобального, національного) соціально-економічного середовища.

Виходячи з вищенаведеного, наводяться узагальнені підходи до виміру потенціалу економічних систем у системі факторів і чинників сучасного економічного середовища (рис. 2).

Сучасний економічний зміст потенціалу та особливості управління ним визначають важливість і водночас складність характеру його дослідження і виміру. Аналіз і оцінка потенціалу економічних систем зводяться до єдності двох підходів – статичного і динамічного. Статичний підхід припускає визначення системоутворюючих елементів і зв'язків, що становлять потенціал, виявлення зовнішніх і внутрішніх його факторів. Динамічний підхід розглядає зміни, що відбуваються в потенціалі, пов'язані з процесами функціонування і розвитку підприємства на зовнішніх ринках та його навколишнім середовищем (рис. 3).

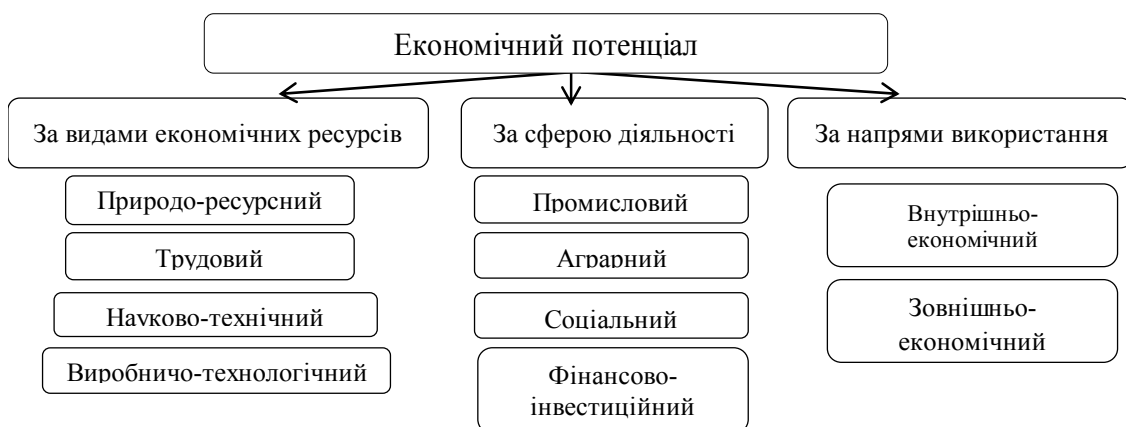


Рис. 1. Класифікація видів потенціалу економічних систем національної економіки

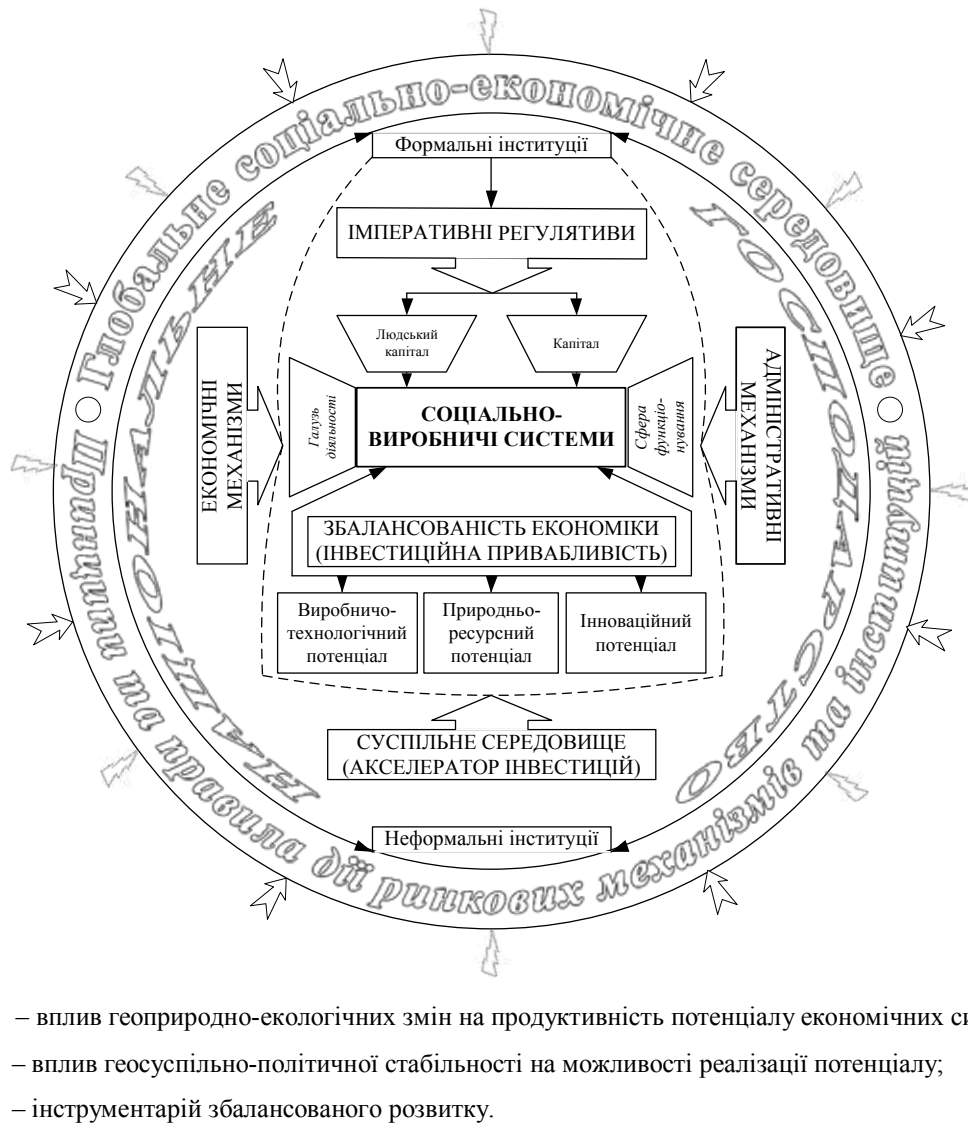


Рис. 2. Взаємозалежність потенціалу економічних систем

Наведені підходи формують узагальнений зміст і функціональну спрямованість оцінно-аналітичного інструментарію, однак для визначення ефективності управління потенціалом підприємства використовуються більш конкретні методичні підходи, які передбачають застосування тієї чи іншої системи методів отримання вимірних величин стосовно потенціалу економічної системи.

Для потреб сучасної практики науковцями пропонуються й інші підходи до визначення ефективності управління потенціалом. Так, С.М. Соболев і В.М. Багацький у своїх роботах виділяють такі напрями дослідження оцінки ефективності управління: цільовий (мета є критерієм ефективності), системний (побудований на елементах організації, оцінці її діяльності), багатопараметричний (основа

оцінки ефективності – задоволеність групових та індивідуальних інтересів) [6]. Відповідно до напрямів вони виділили методичні підходи, до яких віднесли: цільовий, функціональний, композиційний, множинний, поведінковий. Е.С. Пивнєв виділяє еталонний та експертний підходи до оцінки ефективності управління [5]. Еталонний підхід в управлінні потенціалом доцільно використовувати на ринках із високою конкуренцією, коли є велика база для порівняння та можна зробити статистичну вибірку.

Для галузей із низькою конкуренцією більш доцільним буде експертний підхід, адже він враховує специфіку діяльності підприємства та різні складники результативності. В.Г. Герасимчук запропонував аналізувати ефективність управління на основі таких показників,

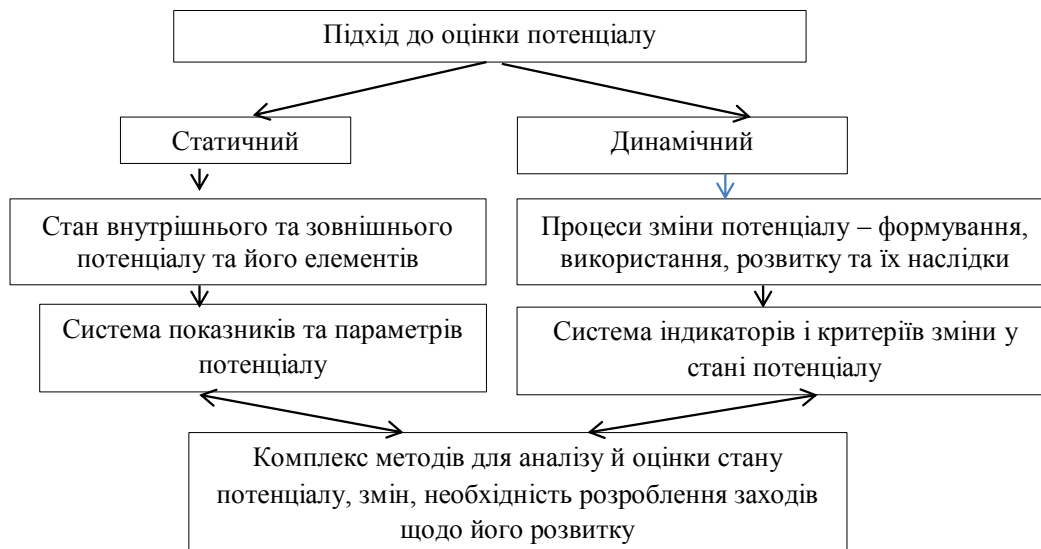


Рис. 3. Основні підходи для аналізу та оцінки потенціалу економічних систем

як: ефективність праці у системі управління підприємством, економічність праці, частка витрат на апарат управління у вартості чистої продукції, частка витрат на апарат управління у вартості активної частини основних фондів, частка чистої продукції, що припадає на одного працівника апарату управління, витрати на утримання одного працівника апарату управління, коефіцієнт економічності апарату управління [7].

Узагальнення аналізу наукових літературних джерел дало змогу визначити, що в будь-якій господарській діяльності (економічній системі) потенціал забезпечується на основі таких критеріїв, як: результати (прибуток, ефект), витрати, порівняння результатів і витрат. Виходячи з цих критеріальних ознак нарощування потенціалу, використовуються три групи методів оцінки (табл. 2): дохідний (результатний), витратний, ринковий (результатно-витратний).

Дохідний метод визначення потенціалу економічних систем передбачає розрахунок показників доходу, який він приносить, та його рентабельності. В основі розрахунків лежить показник ділової активності підприємства, за допомогою якого підприємство може оцінити рівень власної активності на певному ринку, визначити, які показники підвищують або знижують цю активність та впливають на можливості забезпечувати розвиток потенціалу.

Витратний метод передбачає ресурсну оцінку всього цілісного ресурсно-майнового й соціально-організаційного комплексу підприємства з урахуванням усіх видатків, необхід-

них для його відтворення. Ринковий (результатний) метод кінцевим результатом оцінки вважає максимально можливу вартість, до якої має прагнути підприємство задля мінімізації альтернативних витрат і максимізації альтернативних доходів.

Кожний із наведених методів має свої переваги і недоліки, а тому для якісної оцінки ефективності управління потенціалом потрібно визначити найбільш прийнятний для конкретної економічної системи метод оцінювання, який відповідає поставленому завданню стосовно управління потенціалом.

Для цілей управління оцінку розвитку потенціалу економічних систем здійснюють на основі певної адекватної для конкретної господарської системи, узагальнюючих показників (табл. 3), які зазвичай включають індикатори про внутрішні активи підприємства (їх раціональне й ефективне використання) та зовнішні можливості, що в сукупності формують конкурентоспроможність підприємства в динаміці.

Визначальним моментом в оцінці й аналізі економічного потенціалу підприємства є формування стратегічної бази дослідження – системи оціночних показників.

Основні показники визначення та оцінки потенціалу економічних систем та процесу управління ними наведено на рис. 4.

У сучасній теорії та практиці доцільним в системах аналізу та оцінки потенціалу сучасних економічних систем вважається комплексний підхід, оскільки має можливість врахувати всі площини, критерії та детермінанти його ефективної реалізації.

Таблиця 2

Узагальнення методичних підходів до оцінки потенціалу економічних систем

Назва підходу	Критерій оцінки	Представники	Результуючий показник	Недоліки
Ринковий (порівняльний)	Ефективність діяльності підприємства. Комплексна динамічна оцінка стратегії розвитку підприємства	О.Г. Мельник Є.В. Лапин	Відносна величина – рентабельність підприємства	Використання з метою визначення вартості підприємства в операціях купівлі-продажу та ін.
Дохідний (результатний)	Ефект від конкретної операції	І. М. Волкова Н.С. Краснокутська В.М. Мусін	Абсолютний показник прибуток. Відносний рентабельність операції оцінки	Складність прогнозування та непередбачуваність результатів
Витратний (майновий)	Вартість об'єкта оцінки	Т.С. Шабатура О.Ю. Чаленко	Сума накопиченого зносу	Метод непридатний для обґрунтування й відбору цілей функціонування та розвитку підприємства, підвищення ефективності прийнятих рішень

Таблиця 3

Показники аналізу та оцінки формування потенціалу економічних систем

Сфера діяльності	Показник
Фінансова	Коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт покриття, швидкої й абсолютної ліквідності, автономії, забезпеченості виробничих запасів власними засобами.
Виробнича	Фондовіддача, рентабельність товару, продажів, активів, продуктивність праці, фондоозброєність.
Маркетингова	Витрати на збут, частка витрати на маркетинг, коефіцієнт продажів у кредит, частка ринку, яку займає підприємство, коефіцієнт затоварення готовою продукцією
Інноваційна	Частка сертифікованої продукції в загальному обсязі реалізованої продукції, чисельності працівників, що підвищили кваліфікацію
Управління персоналом	Коефіцієнт плинності кадрів, коефіцієнт стабільності, частка адміністративних витрат у виручці від реалізації продукції

Цей підхід, як це підтверджено практикою, сприяє отриманню оцінки за різними векторами використання економічного потенціалу, означенню «вузьких» місць у його реалізації та здатен стати підґрунтям для формування визначеної програми заходів щодо нарощення обсягів потенційних можливостей сучасного суб'єкта ринкової економіки.

Комплексний підхід до оцінювання потенціалу економічних систем конкретизується через сукупність таких принципів:

– цілеорієнтованості, тобто формування параметру для чіткого виділення меж між оцінюваним об'єктом, конкретизованістю та адресністю висновків;

– наукової обґрунтованості, що забезпечує врахування факторів та об'єктивних умов і характерних особливостей підприємства;

– системності – аналіз потенціалу здійснюється у звужених, акцентованих параметрах як окремого об'єкта, де ознака кожного його структурного елементу визначається за принципом синергізму ;

– комплексності, що означає необхідність поєднання різних методичних підходів до оцінювання, що забезпечує можливість проведення різноаспектної оцінки об'єкта.

Доцільність використання окремого з розглянутих підходів, визначення їх практичної дієвості для конкретної системи залежить

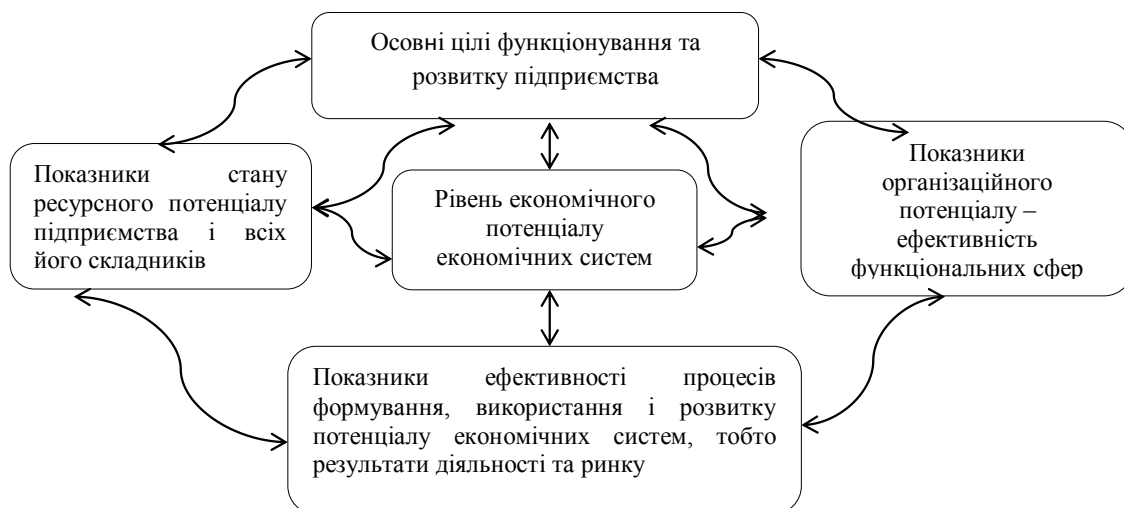


Рис. 4. Система показників аналізу та оцінки потенціалу сучасних економічних систем

насамперед від мети процесів аналізування й оцінювання економічного потенціалу; саме вона окреслює потрібний рівень точності та, як результат, методичний інструментарій оцінки.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, незважаючи на різноманітність наявних підходів до визначення сутності та методик оцінки потенціалу економічних систем, є проблеми їх застосування на практиці. Основною з них є відсутність достовірної інформації для розрахунку низки запропонованих авторами показників. Окрім того, деякі методичні підходи передбачають оцінку потенціалу економічних систем за допомогою тільки відносних показників, що не може вважатися до кінця достовірним результатом, оскільки необхідним є врахування великої кількості

факторів, які діють на інші відносні та абсолютні показники, з яких складаються досліджувані.

У межах дослідження проаналізовано методи, заходи та інструменти оцінки його ефективності, на основі чого визначено ті, що доцільно застосовувати в управлінні потенціалом вітчизняних суб'єктів ринкової економіки. Та аргументується, що витратні методи до оцінки потенціалу доцільно використовувати під час управління формуванням та накопиченням потенціалу, результативні – під час управління використанням потенціалом, а ринкові методи – для оцінки управління потенціалом за умови входження певної господарської системи у висококонкурентне середовище глобального рівня.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Круш П.В., Зеленська М.О. Методологічні підходи до розкриття сутності категорії «потенціал підприємства». Теорії мікро-, макроекономіки: збірник наукових праць. Київ, 2009. С. 12–18.
2. Лапин Є.В. Економічний потенціал підприємства промисловості: формування, оцінка, управління: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.07.01. Суми, 2006. 40 с.
3. Мельник О.Г. Експортний потенціал підприємства: сутність і методологічні основи аналізу. Проблеми економіки. 2017. № 1. С. 226–231.
4. Отенко И.П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: научное издание. Харьков: Изд.: ХНЭУ, 2004. 216 с.
5. Пивнев Е.С. Теория управления: учебное пособие. Томск: Томск. Межв. Центр дистанц. Образов, 2005. 246 с.
6. Соболев С.М., Багацький В.М. Менеджмент: навч.-метод. посібник для самост. вивчення дисципліни. Київський національний економічний ун-т. К.: КНЕУ, 2005. 226 с.
7. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: монографія / Бузько І.Р., Дмитренко І.Є., Суцценко О.А. Алчевськ: ДГМІ, 2002. 216 с.

REFERENCES:

1. Krush P.V., Zelens'ka M.O. (2009) Metodolohichni pidkhody do rozkryttya sutnosti katehoriyi "potentsial pidpryyemstva" [Methodological approaches to the disclosure of the essence of the category "enterprise potential"]. Theories of Micro Macroeconomics: a collection of scientific works, vol. 3, pp. 12–18.
2. Lapyn YE.V. (2006) Ekonomichnyy potentsial pidpryyemstva promyslovosti: formuvannya, otsinka, upravlinnya: [Economic potential of the industrial enterprise: formation, evaluation, management] (doctoral dissertation), Sumy: Sumy State University.
3. Mel'nyk O.H. (2017) Eksportnyy potentsial pidpryyemstva: sutnist' i metodolohichni osnovy analizu [Export potential of the enterprise: the essence and methodological basis of the analysis]. Problems of the economy, № 1. pp. 226–231.
4. Otenko I.P. Metodologicheskiye osnovy upravleniya potentsialom predpriyatiya: nauchnoye izdaniye [Methodological foundations of enterprise potential management: scientific publication]. Kharkov: Publisher: KNEU.
5. Pivnev Ye.S. (2005) Teoriya upravleniya: uchebnoye posobiye [Management Theory: study guide]. Tomsk: Tomsk. Interw. Center distance Forms.
6. Sobol' S.M., Bahatsky V. M.(2005) Menedzhment: navch.-metod. posibnyk dlya samost. vyvchennya dystsypliny [Management: teaching method. manual for self. study of discipline]. Kyiv:Kyiv National Economic Unity.
7. Buzko I.R., Dmytrenko I.YE., Sushchenko O.A. (2002) Stratehichnyy potentsial i formuvannya priorytetiv u rozvytku pidpryyemstv [Strategic potential and formation of priorities in the development of enterprises]. Alchevsk: DHI.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-60>

УДК 332

Інтегральні методики оцінки як інструмент регулювання еколого-економічної конкурентоспроможності регіонів

Андрусяк Наталія Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту
Черкаського національного університету
імені Богдана Хмельницького

Andrusyak Nataliia

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

У статті розглянуто інтегральні та індексні методики оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів за екологічними та економічними параметрами. Представлено авторське бачення таких методик та групування їх за економічним змістом. У результаті дослідження представлено критичну оцінку параметрів та критеріїв, які є основою таких оцінок. Особливістю дослідження є аналіз показників із позицій управління рівнем конкурентоспроможності регіонів. Переважна більшість інтегральних методик здатна забезпечити користувачам загальне уявлення про рівень конкурентоспроможності регіонів, однак із позиції її окремих аспектів, зокрема еколого-економічних, є занадто вузьким. Для цілей управління результати таких оцінок є більш корисними у розрізі їх компонентів. Відповідно, саме від набору параметрів та індикаторів, що є основою проведеної оцінки, залежить її корисність для цілей управління. Виокремлено методику оцінки рівня еколого-економічної конкурентоспроможності, що здатна найбільш повно задовольняти потреби управління нею.

Ключові слова: екологія, економіка, конкурентоспроможність, оцінка, регіон, управління.

Андрусяк Н.А. ИНТЕГРАЛЬНЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

В статье рассмотрены существующие интегральные индексные методики оценки уровня конкурентоспособности регионов по экологическим и экономическим параметрам. Представлено авторское видение таких методик и их группировку по экономическому содержанию. В результате исследования представлена критическая оценка параметров и критериев, которые являются основой таких оценок. Особенностью исследования является анализ показателей с позиций управления уровнем конкурентоспособности регионов. Подавляющее большинство интегральных методик способно обеспечить пользователям общее представление об уровне конкурентоспособности регионов, однако с позиции ее отдельных аспектов, в частности эколого-экономических, является слишком узкими. Для целей управления результаты таких оценок являются более полезными в разрезе их компонентов. Соответственно, именно от набора параметров и индикаторов, что является основой проведенной оценки, зависит ее полезность для целей управления. Выделена методика оценки уровня эколого-экономической конкурентоспособности, которая способна наиболее полно удовлетворять потребности управления ею.

Ключевые слова: экология, экономика, конкурентоспособность, оценка, регион, управление.

Andrusyak Nataliia. INTEGRATED EVALUATION METHODS AS AN INSTRUMENT FOR REGULATION OF ECOLOGICAL-ECONOMIC COMPETITIVENESS OF REGIONS

The article considers existing integrated and index methods of assessing the level of competitiveness of regions in terms of environmental and economic parameters. The author presents his own vision of such techniques and group them into economic content. The study presents a critical evaluation of the parameters and criteria that underpin such assessments. A feature of the study is the analysis of indicators from the point of view of managing the level of competitiveness of the regions. The objective of establishing the level of competitiveness of the regions is not only the analysis of the current state, but also the establishment of those aspects and parameters that require special attention from the controlling entities. Ecological and economic competitiveness can provide rational, socio-perspective development of the whole system of economic management of the region. Accordingly, the indicator or their aggre-

gate that characterizes the level of such competitiveness should be comprehensive and versatile and reflect not only the general conditional development of ecological and economic characteristics, but also the directions and methods for their effective management. The most common method of determining the level of competitiveness of regions is to determine the integral indicator based on a set of parameters of socio-economic development. Accordingly, an assessment of ecological and economic competitiveness could be conducted by analogy, but provided that the components of the integral index are supplemented by environmental parameters and with the exception of non-essential. To determine the feasibility and effectiveness of such a transformation of existing techniques, we will analyze the main ones. The vast majority of integral techniques can provide users with a general idea of the level of competitiveness of the regions, but from the standpoint of its individual aspects, in particular, environmental and economic ones, are too narrow. For the purposes of management, the results of such assessments are more useful in the context of their components. Accordingly, it is from a set of parameters and indicators that is the basis of the evaluation depends on its usefulness for management purposes. As a result, the author outlines a methodology for assessing the level of ecological and economic competitiveness, which can fully meet the needs of management of it.

Key words: ecology, economy, competitiveness, evaluation, region, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Метою встановлення рівня конкурентоспроможності регіонів є не лише аналіз поточного стану, а й визначення тих її аспектів і параметрів, що потребують особливої уваги з боку керуючих суб'єктів. Еколого-економічна конкурентоспроможність здатна забезпечити раціональний, соціально-перспективний розвиток усієї системи господарювання регіону. Відповідно, показник або їх сукупність, що характеризує рівень такої конкурентоспроможності, має бути комплексним та різнобічним і відображати не лише загальний умовний розвиток еколого-економічних характеристик, а й напрями та способи ефективного управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досі немає єдиної думки щодо конкурентоспроможності регіонів. Пов'язано це з розвитком парадигми регіонального розвитку. Але, незважаючи на це, дослідженням даного явища займалися багато зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема: Л. Антонюк, І. Брикова, В. Василенко, Н. Глуська, Н. Горбаль, І. Журба, Н. Калюжнова, Р. Камані, Л. Ковальська, О. Кузьмін, М. Мельник, В. Реутов, Л. Червова, Л. Шеховцева та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та аналіз наукових надбань, а також викладення власного погляду щодо суті та властивостей процесу оцінки конкурентоспроможності регіону як об'єкта управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найпоширенішою методикою визначення рівня конкурентоспроможності регіонів є визначення інтегрального показника на базі набору параметрів соціально-економічного розвитку. Відповідно, оцінка еколого-економічної конкурентоспроможності могла б проводитись за аналогією, але за умови доповнення компонентів інтегрального індексу

екологічними параметрами та виключенням несуттєвих. Для встановлення доцільності та дієвості такої трансформації наявних методик проаналізуємо основні з них.

Сутності інтегрального індексу конкурентоспроможності регіонів учені-теоретики надають різного змістового наповнення. Так, І.Є. Журба [1], О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль [2] та В.Є. Реутов [3] пропонують в основу такого показника закладати систему різнопланових показників, які шляхом таксономії та нормування приводяться до єдиного порівнюваного значення.

Незважаючи на сутнісну близькість методик цих учених, вони мають суттєві формальні відмінності. Зокрема, І.Є. Журба [1] пропонує основною характеристикою конкурентоспроможності регіону вважати конкурентоспроможність його товарів, товаровиробників та часток у галузях господарювання. Така методика передбачає:

- формування системи різнопланових показників, що всебічно відображає конкурентні переваги регіону, поєднані у загальний підсумковий індекс конкурентоспроможності шляхом ранжирування й експертних оцінок;

- виділення ключових показників конкурентоспроможності (якості і ціни продукції, інвестиційної привабливості й рівня життя населення) та розрахунок комплексного індексу на основі логічного їх об'єднання за характером впливу на конкурентоспроможність;

- виявлення характерних позицій регіонів залежно від їхнього становища в матрицях оцінки за характерними для конкурентоспроможності показниками [1].

На нашу думку, одними з основних переваг такої методики є відносність результуючого показника та його економічна обґрунтованість, що дає змогу знехтувати геополітичними компонентами: площею аналізованої території, кількістю та густотою населення. Однак із

позиції екологічної конкурентоспроможності регіонів повністю відкидати ці ознаки не слід.

Ще однією позитивною характеристикою даної методики, на нашу думку, є вдале поєднання показників темпу приросту, відносних одиниць розвитку на одиницю населення в натуральних або грошових вимірниках. Такий підхід дає змогу отримати комплексну, багатосторонню оцінку.

Безперечно, даний підхід є досить цікавим і привабливим із погляду визначення інтегрального індексу конкурентоспроможності регіону, який дає змогу об'єднати різні за значенням і величиною показники. Однак у цьому разі інтегральний індекс не відображає всю сукупність ознак, що характеризують конкурентоспроможність регіону. Поруч із цим автором виділено три групи показників, що характеризують рівень конкурентоспроможності регіону, при цьому в третю групу об'єднано показники інвестиційної привабливості регіону, які характеризують ефективність використання інвестиційних ресурсів, хоча доцільніше ці показники віднести у першу групу показників, що характеризують наявність та ефективність використання ресурсів [4]. Також І.Є. Журба використовує у своїх дослідженнях експертну систему оцінок, яка, як було зазначено вище, є суб'єктивною з погляду реальної оцінки конкурентоспроможності регіону [1].

З позиції управління конкурентоспроможністю регіону даний підхід представляє цінність у розгорнутому вигляді, оскільки саме його складники виступають елементами системи господарювання. Для цілей аналізу екологічного компоненту конкурентоспроможності регіонів, на нашу думку, дана методика повинна бути доповнена двома блоками показників:

– ті, що піддаються регулюванню суб'єктами управління регіону (навіть у тривалій перспективі), а саме компоненти поточного екологічного стану: рівень упровадження екологічних технологій на підприємствах області, рівень забрудненості ґрунтів, води та повітря, стан системи збору та переробки сміття, поширення побутових екотехнологій, ефективність регіональних екологічних проектів тощо;

– ті, що не піддаються регулюванню та управлінню: ресурсний потенціал регіону, у т. ч. в частині можливостей використання відтворювальних енергетичних ресурсів, геопросторовий потенціал регіону тощо.

Близький за формою, проте більш прагматичний та суто господарський за суттю, на нашу думку, підхід пропонує О.Є. Кузьмін

[2]. Зазначаючи, що регіон є підсистемою системи вищого рівня – країни, його конкурентоспроможність та ефективність функціонування залежатимуть від якості та інтенсивності впливу на нього з боку системи (країни), науковець вважає, що конкурентоспроможність регіону визначається конкурентоспроможністю товарів і організацій в ньому [2].

Відповідно, для оцінювання конкурентоспроможності регіону вчений пропонує такі формули:

$$K_{кр} = \sum_{i=1}^n b_i K_i, \quad (1)$$

$$K_i = \frac{\Pi_{кр}}{\Pi_n}, \quad (2)$$

де b_i – показник значення вагомості i -го чинника конкурентоспроможності; K_i – конкурентоспроможність i -го чинника; $\Pi_{кр}$ – абсолютне значення i -го чинника; Π_n – нормативне значення (краще у світі чи планове) i -го чинника [2].

Основним недоліком цього підходу, на нашу думку, є нехтування чинником взаємозв'язку показників, тобто їх кореляції, взаємного позитивного чи негативного впливу. Проте для цілей регулювання й управління така методика має суттєву цінність, оскільки враховує планові та нормативні показники i , відповідно, відображає ступінь їх досяжності. Відповідно, в частині екологічного компоненту конкурентоспроможності регіонів дану методику варто було б доповнити блоком відносних показників зміни економічних характеристик під впливом екологічних чинників, наприклад ефективність екотехнологій у системі господарювання, економічна доцільність сміттєпереробної галузі, господарський потенціал екотуризму в регіоні тощо.

Використовуючи методику оцінки добробуту країн світу Всесвітнього банку, В.Є. Реутов пропонує встановлювати конкурентоспроможність регіонів за чотирма ключовими показниками в розрахунку на душу населення: за розміром валового регіонального продукту (ВРП), за величиною виробничих ресурсів (основні фонди тощо), за величиною природних ресурсів, за величиною людських ресурсів (рівень освіченості) [3]. Не обмежуючись, щоправда, означеними характеристиками, науковець доповнює методику оцінкою рівня прямих інвестицій в економіку регіону з обліком необхідного для відтворення обсягу, у тому числі й наукомісткого виробництва, а також рівня людського розвитку (за між-

народними нормами). У результаті автором сформовано три проблемно-змістових блоки параметрів оцінки конкурентоспроможності регіонів:

- можливість регіону виробляти товари й послуги в умовах міжнародної конкуренції з іншими регіонами;
- можливість регіону задовольняти потреби населення і забезпечувати зростання рівня життя;
- можливість регіону залучати й ефективно використовувати інвестиції [3].

Інтегральний індекс конкурентоспроможності регіону В.Є. Реутов пропонує визначати шляхом обрахунку середньої арифметичної простої з окремих коефіцієнтів:

$$T_i = \frac{\sum_{j=1}^n t_{ij}}{n}, \quad (3)$$

де t_{ij} – значення окремих коефіцієнтів, n – їх кількість. При цьому значення коефіцієнта T_i повинне належати області $[0;1]$. $T_i = 1$ може бути досягнуто тільки у разі, коли i -ий регіон має найкращі значення за всіма окремими показниками [3].

Звичайно, цей підхід дає змогу визначити інтегральний індекс конкурентоспроможності, однак показники, які пропонуються автором для оцінювання конкурентоспроможності регіону, дублюються і повторюються [4]. Так, наприклад, В.Є. Реутов паралельно використовує показники, які характеризують ефективність діяльності, та ті, що характеризують процес чи явище, наприклад виділено обсяг ВРП у цілому й обсяг ВРП на душу населення тощо, що зменшує цінність цього методичного підходу [3].

Слід зважати також, що В.Є. Реутов досліджує питання визначення конкурентоспроможності регіону на міжнародному рівні, а це значно ускладнює одержання об'єктивної оцінки у зв'язку з істотними відмінностями в структурі економіки, зі складностями перерахунку цін різних країн, приведення їх до порівняльного виду, з особливостями ціноутворення в різних країнах, з відмінностями в методології обліку тощо [3]. Суттєвим недоліком цієї методики є відкидання вагових коефіцієнтів, які можуть відображати ступінь впливу окремого показника на кінцевий, його стимулюючий або дестимулюючий вплив.

Із позиції регулювання рівня конкурентоспроможності регіонів розрахований за такою методикою індекс також представляє інтерес у формі його складників. Система управління конкурентоспроможністю регіону в такому

разі буде спрямована на підвищення обсягів виробництва та наданих послуг, оновлення виробничих фондів, підвищення рівня освіченості населення, залучення додаткових інвестицій, а головне – на раціональне використання природних ресурсів. Проте екологічний складник не повинен обмежуватися цим компонентом, а охоплювати, як і в попередніх випадках, показники економічної ефективності проектів екологічного спрямування.

Інакший за своєю суттю підхід пропонує В. Безугла, котра вважає, що одним з основних показників формування виробничого капіталу в регіоні та рівня його конкурентоспроможності є валова додана вартість, створена в регіоні, у розрахунку на одну особу [5]. Виходячи із цього, розрахунковий індекс конкурентоспроможності регіону можна отримати з відношення його власної валової доданої вартості у розрахунку на одну особу до валової доданої вартості у розрахунку на одну особу в Україні, тобто [5]:

$$I_1 = \frac{ВДВ_p}{ВДВ_y}, \quad (4)$$

де I_1 – індекс конкурентоспроможності регіону; $ВДВ_p$ – валова додана вартість у розрахунку на одну особу в регіоні; $ВДВ_y$ – валова додана вартість у розрахунку на одну особу в Україні.

Безперечно, ВДВ був і залишається основним індикатором рівня розвитку економіки, а вимірювання змін в обсягах і структурі ВДВ за певний період часу дає уявлення про темпи і характер економічного зростання регіонів та рівня конкурентоспроможності їхніх економік. Добре обґрунтована, ієрархічно організована й опрацьована система показників спроможна більш точно та детально визначити рівень конкурентоспроможності того чи іншого регіону країни [6]. Відповідно, на нашу думку, обмежуватися цим показником під час оцінки рівня конкурентоспроможності регіону лише таким індикатором недоречно. З позиції еколого-економічних аспектів така методика також адаптована бути не може.

Більш комплексний підхід пропонує М.В. Журба, котрий вважає, що рівень конкурентоспроможності регіону визначається рівнем привабливості його конкурентного середовища. Науковець пропонує оцінювати саме рівень привабливості конкурентного середовища, що реалізується шляхом оцінювання виокремлених позицій: потенційних можливостей регіону й умов їх реалізації в конкурентній боротьбі з іншими регіонами;

оцінювання конкурентного потенціалу та конкурентного клімату регіону; оцінювання інвестиційної привабливості конкурентного середовища регіону [7]. Проте варто відзначити, що така методика обмежена виключно інвестиційною привабливістю регіону як показником конкурентоспроможності та не охоплює соціальні, інфраструктурні, екологічні й інші аспекти, а також кадровий, ресурсний та інноваційний потенціал. Із позицій управління конкурентоспроможністю регіону цей індикатор яскраво віддзеркалює перспективні напрями залучення інвестицій, відповідно, під час розроблення методики оцінки еколого-економічної конкурентоспроможності регіону також має бути врахований для формування шляхів нарощення її рівня.

Як зазначає Л.Л. Ковальська, більшість існуючих методик інтегрованої оцінки рівня конкурентоспроможності регіонів не дає змоги в повному обсязі реально й об'єктивно оцінити рівень конкурентоспроможності регіону. Науковець виділяє такі недоліки процесу формування інтегрованого індексу:

- проблематичність використання методик оцінювання на практиці через надмірні узагальнення критеріїв оцінювання та відбору показників;

- стандартизація показників переважно проводиться щодо середньодержавного рівня, що може не дати змоги адекватно згрупувати регіони за рівнем конкурентоспроможності за умови, коли більшість регіонів має низькі показники розвитку;

- розбіжність результатів проведення аналізів за різними методиками на одну й ту ж дату та непорівнюваність результатів аналізу за однією методикою на різні дати;

- розрахунок вагових коефіцієнтів проводиться на основі експертних оцінок, а не кореляційних залежностей, що може суттєво змінити інтегральні показники оцінювання;

- експертна оцінка, яка неминуче є значною мірою суб'єктивною, тому що кожен експерт суб'єктивно підходить до визначення сильних і слабких сторін регіону [4].

Натомість Л.Л. Ковальська пропонує для розроблення методики оцінювання конкурентоспроможності регіону:

- застосування рейтингової оцінки регіонів, зокрема за методом ранжування, що дасть змогу скласти наочний рейтинг регіонів за рівнем конкурентоспроможності та продемонструвати результати такого оцінювання потенційним інвесторам та органам регіональної влади;

- розгляд ВРП як підсумкового показника оцінювання конкурентоспроможності регіону;
- оцінювання рівня розвитку конкурентного середовища регіонів країни [4].

Для оцінювання рівня зовнішньоекономічної відкритості регіону використовуються такі показники, як відкритість економіки регіону, покриття експортом імпорту, частка експорту у ВРП, частка імпорту у ВРП.

Керуючись напрацюваннями М.І. Мельник, Л.Л. Ковальська пропонує такі формули для розрахунку часткових та інтегрального індексів конкурентоспроможності регіону [4; 8]:

$$X_{ij}^I = \frac{X_{ij}}{X_{m+1j}} \quad (5)$$

або

$$X_{ij}^I = \frac{X_{m+1j}}{X_{ij}} \quad (6)$$

де $i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$; X_{m+1j} – j -й показник еталонного регіону (еталонний – це регіон із найкращим значенням показника з досліджуваної сукупності). Формула (5) використовується тоді, коли еталоном є максимальне значення, а формула (6) – мінімальне [4; 8].

На думку Л.Л. Ковальської, цей підхід дасть змогу згрупувати регіони в чотири групи: регіони, у яких спостерігається рівень безпеки; регіони, для яких характерний стан ризику; регіони, які знаходяться в стані небезпеки; регіони, для яких характерний виклик, що, відповідно, вимагає державного регулювання процесів нарощення їхньої конкурентоспроможності для зменшення рівня диференціації [4]. Для цілей управління конкурентоспроможністю регіонів ця методика є найбільш інформативною, крім того, містить елементи кластерного аналізу, котрі також є поширеним й ефективним способом оцінки регіонів. Така методика так само може бути доповнена параметрами екологічного стану та потенціалу регіонів.

Висновки з цього дослідження. Отже, переважна більшість інтегральних методик здатна забезпечити користувачам загальне уявлення про рівень конкурентоспроможності регіонів, однак із позиції її окремих аспектів, зокрема еколого-економічних, є занадто вузькою. Для цілей управління результати таких оцінок є більш корисними в розрізі їх компонентів. Саме від набору параметрів та індикаторів, що є основою проведеної оцінки, залежить її корисність для цілей управління. А сам індикаторний показник виступає параметром порівняння поточного стану керованого регіону на тлі всієї країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Журба І.Є. Конкурентоспроможність регіону: суть, методи оцінки, сучасний стан. Економіка підприємства. 2005. № 3. С. 45–49.
2. Кузьмін О.Є., Горбаль Н.І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : підручник. Львів: Компакт-ЛВ. 2005. 304 с.
3. Реутов В.Є. Міжнародна конкурентоспроможність регіону: сутність, методи оцінювання. Економіка та держава. 2006. № 4. С. 52–54.
4. Ковальська Л.Л. Методичні підходи до аналізу і оцінювання конкурентоспроможності регіону. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 3(141). С. 109–124.
5. Безугла В.О. Аналіз конкурентоспроможності регіонів України. Регіональна економіка. 2004. № 4. С. 64–68.
6. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни : монографія. Київ : КНЕУ, 2006. 392 с.
7. Журба М.В. Формирование конкурентной среды региона : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Нижний Новгород, 2003. 24 с.
8. Мельник М.І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження : монографія. Львів : ІРД НАН України, 2005. 304 с.

REFERENCES:

1. Zhurba I. (2005) Konkurentospromozhnist rehionu: sut, metody otsinky, suchasnyi stan [Competitiveness of the region: the essence, methods of evaluation, current state]. Ekonomika pidpriemstva. Economy of the enterprise, 3, 45-49 [in Ukrainian].
2. Kuzmin O., Horbal N. (2005) Upravlinnia mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu pidpriemstva: Pidruchnyk. [The International Competitiveness of an Enterprise: Textbook]. Lviv: Compact-Lv [in Ukrainian].
3. Reutov V. (2006) Mizhnarodna konkurentospromozhnist rehionu: sutnist, metody otsiniuvannia [International Competitiveness of the Region: Essence, Methods of Evaluation]. Ekonomika ta derzhava. Economy and the State, 4, 52-54 [in Ukrainian].
4. Kovalska L. (2013) Metodychni pidkhody do analizu i otsiniuvannia konkurentospromozhnosti rehionu [Methodical approaches to the analysis and evaluation of the region's competitiveness]. Aktualni problemy ekonomiky. Current problems of the economy, 3(141), 109-124 [in Ukrainian].
5. Bezuhla V. (2004) Analiz konkurentospromozhnosti rehioniv Ukrainy [Analysis of Competitiveness of Ukrainian Regions]. Rehionalna ekonomika. Regional Economics, 4, 64-68 [in Ukrainian].
6. Mantsurov I. (2006) Statystyka ekonomichnoho zrostannia ta konkurentospromozhnosti krainy: Monohrafiia [Economic Growth and Competitiveness Statistics of the Country: Monograph]. K.: KNEU, 392 [in Ukrainian].
7. Zhurba M. (2003) Formyrovanye konkurentnoi sredy rehyona: Avtoref. dys. kand. ekon. nauk [Formation of the competitive environment of the region: Author's abstract. dis Cand. econ sciences]. Nyzhnyi Novhorod, 24 [in Russian].
8. Melnyk M. (2005) Investytsiinyi klimat rehionu: teoretychni ta prykladni zasady doslidzhennia: Monohrafiia [Investment climate of the region: theoretical and applied research principles: Monograph]. Lviv: IRD NAS of Ukraine, 304 [in Ukrainian].

Роль інвестицій в розвитку транспортно-логістичної системи України

Крамаренко Ірина Сергіївна

кандидат економічних наук, доцент,
заступник завідувача кафедри менеджменту організацій
та адміністрування
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
Університету «Україна»

Хаустова Ксенія Михайлівна

кандидат економічних наук, старший викладач
Мукачівського державного університету

Архангельська Анна-Марія Ігорівна

студентка
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Kramarenko Iryna

Mykolaiv Interregional Institute of Human Development,
Open International University of Human Development "Ukraine"

Khaustova Kseniia

Mukachevo State University

Arkhanhelska Anna-Mariia

Uzhhorod National University

У статті досліджено сучасний стан та тенденції розвитку транспортно-логістичної системи України. Визначено роль та основні напрямки інвестиційного забезпечення національної транспортної системи. Проаналізовано інвестиційну активність підприємств галузі, досліджено особливості іноземного інвестування та проблеми залучення іноземного капіталу у розвиток транспортної системи в сучасних умовах.

Ключові слова: капітальні інвестиції, іноземні інвестиції, транспортно-логістична система, транспортна інфраструктура.

Kramarenko I.S., Khaustova K.M., Arkhanhelska A.-M.I. РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИИ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье исследовано современное состояние и тенденции развития транспортно-логистической системы Украины. Определена роль и основные направления инвестиционного обеспечения национальной транспортной системы. Проанализировано инвестиционную активность предприятий отрасли, исследованы особенности иностранного инвестирования и проблемы привлечения иностранного капитала в развитие транспортной системы в современных условиях.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, иностранные инвестиции, транспортно-логистическая система, транспортная инфраструктура.

Kramarenko I.S., Khaustova K.M., Arkhanhelska A.-M.I. THE ROLE OF INVESTMENTS IN THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM

The current state and trends of the development of transport and logistics system of Ukraine were investigated in the article. The role and main directions of investment support of the national transport system are determined. The investment activity of the enterprises of the branch is analyzed, the features of foreign investment are investigated and the problem of attraction of foreign capital in the development of the transport system in modern conditions.

Key words: capital investments, foreign investments, transport and logistics system, transport infrastructure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Транспортно-логістична система виступає важливою складовою, системоутворюючим елементом національного господарства та вагомим чинником реалізації геостратегічного потенціалу національної економіки. Нажаль, сучасний стан транспортно-логістичної системи України не відповідає потребам економічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на міжнародному ринку та не дозволяє у повній мірі реалізувати наявний географічний, економічний та техніко-технологічний потенціал.

Як показали дослідження, основною проблемою підтримки у належному стані та розвитку конкурентоспроможної транспортної системи є перманентний брак фінансування та неефективне використання обмежених ресурсів. У зв'язку з цим, питання організації інвестиційного забезпечення розвитку транспортно-логістичної галузі та створення умов для реалізації пріоритетних інвестиційних проектів і програм залишаються нагальними і не втрачають своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інвестиційного забезпечення розвитку транспортно-логістичної системи України присвячено багато наукових праць. Зокрема, особливості залучення іноземних інвестицій у транспортну галузь України досліджували: В. Командровська, І. Любезна, В. Краківська, Г. Клишко та інші. Серед вітчизняних науковців, що присвятили свої роботи проблематиці державного та капітального інвестування транспортно-логістичної сфери можна назвати Ю. Залознову, Н. Трушкіну, О. Криворучко, І. Галак.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний технічний та економічний стан транспортно-логістичної системи та її окремих елементів свідчить про потребу ґрунтовного дослідження процесів інвестування в галузі та розроблення ефективних рішень щодо їх активізації умовах сучасних трансформаційних процесів.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження сучасного стану транспортно-логістичної системи України, визначення основних тенденцій та проблем її інвестиційного забезпечення на сучасному етапі розвитку національної економіки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Завдяки географічному положенню, Україна має значний транзитний потенціал, а також розвинуту транспорту інфраструктуру, що включає: 22 тис. км. залізниць, щільна

мережа автомобільних доріг протяжністю понад 175 тис. км., торгівельні порти Чорноморського, Азовського басейнів та Українського Придунав'я, придатні для судноплавства річки. Територією України також проходить 4 Пан'європейські транспортні коридори, що сполучають країни ЄС з східними та північними сусідами України, а саме: № 3 (Берлін – Вроцлав – Катовіце – Львів – Київ); № 5 (Лісабон – Барселона – Трієст – Будапешт – Київ); № 7 (Дунайський) (Німеччина – Австрія – Словаччина – Угорщина – Румунія – Болгарія – Молдова); № 9 (Гельсінкі – Санкт-Петербург – Вітебськ – Київ – Кишинів – Пловдив – Салоніки) та у перспективі ведеться робота щодо відкриття ще одного транспортного коридору, що отримав назву «ТРАСЕКА» (ЄС, Азербайджан, Вірменія, Болгарія, Грузія, Іран, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Румунія, Таджикистан, Туреччина, Україна, Узбекистан через Чорне море та Каспійське море), роботи по впровадженню якого наразі активно ведуться.

Розробка програм розвитку транспортно-логістичної інфраструктури у регіонах потребує детальної оцінки її технічного стану, відповідності кількості і структури об'єктів реальним потребам розвитку бізнесу та транзитним можливостям регіону. На національному рівні основними задачами виступає забезпечення ефективної координації організаційно-економічної, технічної та технологічної взаємодії агентів ринку транспортно-логістичних послуг і об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури для створення міжрегіонального та транснаціонального синергійного зв'язку у процесах їх взаємодії з надання якісних транспортно-логістичних та супровідних послуг.

За період 2010-2017 років відбулися суттєві структурно-динамічні зміни у сфері пасажирських перевезень. Зокрема, загальна кількість перевезених пасажирів всіма видами транспорту у 2017 році становила 4648214,0 тис. осіб, що на -2196964,6 (-32,1) менше, ніж у 2010 та на -205615,9 (-4,2%) менше за аналогічний період 2016 року. Такі тенденції пов'язані насамперед зі скороченням загальної чисельності населення України та зниженням купівельної спроможності на тлі підвищення вартості перевезень, що негативно вплинуло на рівень мобільності громадян. У таблиці 1. наведено основні тенденції розвитку пасажирських перевезень в Україні протягом 2010-2017 років.

Серед видів пасажирського транспорту найбільш суттєвим є зниження пасажиропотоків у сфері морських (-99%) та залізничних

(-67%) перевезень порівняно з 2010 роком та на 57,6 і 5,6% відповідно у порівнянні з 2016. Скорочення залізничних перевезень зумовлено зниженням туристичної, трудової та навчальної внутрішньої міграції громадян насамперед у зв'язку тривалою військовою агресією Російської Федерації та пов'язаних з цим ризиків, скороченням чисельності студентів у ВНЗ України й виїздом значної кількості трудових мігрантів за кордон. Аналогічні фактори та суттєве зростання цін на бензин і дизельне паливо призвели до скорочення внутрішніх пасажирських перевезень автомобільним транспортом (-45%). На рис. 1. наве-

дено індекси розвитку пасажирських перевезень в Україні за 2010-2017 роки.

Як видно з рисунку, суттєвий спад пасажирських перевезень спостерігався у 2014 році, що супроводжувався початком військової агресії в АР «Крим» та на Сході України й суттєвим зростанням турбулентності в соціально-економічному житті населення. У 2015-2017 роках спостерігається зростання обсягів пасажирських перевезень морським, річковим, автомобільним та авіаційним транспортом внаслідок проходження певних адаптаційних процесів в цих сферах. У той же час, після незначного зростання у 2015 та стабілі-

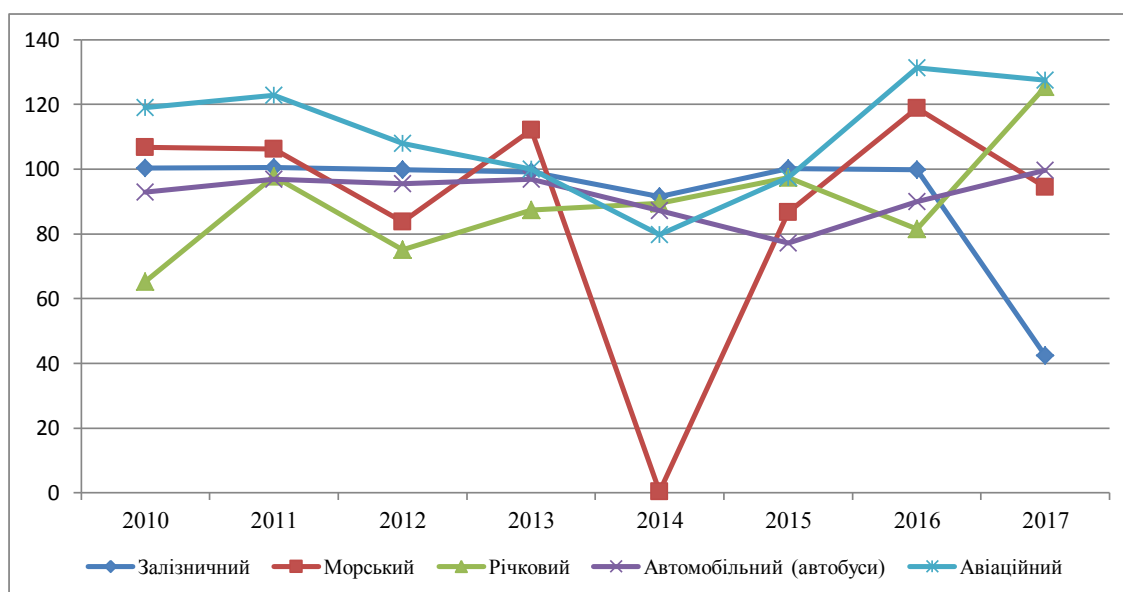


Рис. 1. Індикси пасажиропотоків у розрізі основних видів транспорту, % до попереднього року

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [1]

Таблиця 1

Динаміка пасажирських перевезень в Україні у розрізі основних видів транспорту

Види транспорту	2010	2014	2015	2016	2017	приріст 2017/2010, %	приріст 2017/2016, %
Залізничний	427240,6	389305,5	389794,1	389057,6	164942	-61,4	-57,6
Морський	6645,6	29,4	25,5	30,3	28,6	-99,6	-5,6
Річковий	985,2	565,1	550,8	448,5	562,9	-42,9	25,5
Автомобільний (автобуси)	3726287	2913318,1	2250345,3	2024892,9	2019325	-45,8	-0,3
Авіаційний	6106,5	6473,3	6302,7	8277,9	10555,6	72,9	27,5
Трамвайний	713809,7	769911,1	738603,2	694009,4	675841	-5,3	-2,6
Тролейбусний	1203551	1096884,8	1080772,6	1038746,0	1058072	-12,1	1,9
Метрополітенівський	760551	725819,9	700369,5	698367,3	718887	-5,5	2,9
Всього	6845177	5902307,2	5166763,7	4853829,9	4648214,0	-32,1	-4,2

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України [1]

зації 2015-2016 років, у 2017 році спостерігається значне скорочення пасажирських перевезень Укрзалізницею, що негативно впливає на її фінансовий стан.

Попри загальне скорочення пасажиропотоків, спостерігається значна популяризація авіаційного транспорту в Україні, обсяги перевезень пасажирів на якому у 2017 році зросли майже вдвічі протягом досліджуваного періоду і мають тенденції до постійного збільшення. Цьому сприяло ряд факторів, а саме підвищення доступності авіаперевезень для населення внаслідок зниження вартості перевезень за окремими маршрутами, міграція трудових ресурсів у більш віддалені регіони світу та розвиток міжнародного авіатуризму.

За даними міністерства інфраструктури «регулярні польоти між Україною та країнами світу впродовж 2017 року здійснювали 10 вітчизняних авіакомпаній до 43-ох країн світу та 29 іноземних авіакомпаній до 27-ми країн світу. Серед нових іноземних авіакомпаній такі: «Qatar Airways» з Катару, «Ernest SpA» з Італії та «Kish Air» з Ірану. Розширювалась географія міжнародних регулярних польотів як вітчизняних, так і іноземних авіаперевізників. У січні-грудні звітнього року відповідно до затвердженого розкладу руху розпочато експлуатацію на регулярній основі 20 міжнародних авіаліній, з них 10 міжнародних авіаліній – вітчизняними авіакомпаніями. Українськими авіакомпаніями на міжнародних регулярних рейсах перевезено 5837,5 тис. пасажирів, іноземними – 4975,8 тис. пасажирів (зростання на 18,1 відсотка та 29,3 відсотка відповідно) [5].

Вирішення проблем транспортної системи України та підвищення її конкурентоспроможності потребує насамперед масштабних капітальних інвестицій. Як зазначає Криворучко О.П., «Певні кроки у цьому напрямі вже здійснено. У сфері інвестування транспортної галузі залучено кошти, які спрямовано на: модернізацію технологічного обладнання в сфері залізничного транспорту; забезпечення якісного транспортного сполучення, наявних та перспективних потреб місцевого і транзитного проїзду; підвищення ефективності перевезень – в автомобільній галузі; приведення глибини портів до рівня необхідного для заходів відвантаження суден, розвиток сучасних терміналів – у галузі водного транспорту; модернізацію та технічну підтримку української ГТС – у газотранспортній галузі» [4].

Це підтверджується також позитивною динамікою капітального інвестування, як в

цілому за видом економічної діяльності, так і у розрізі основних видів транспорту. Зокрема, у 2017 році у розвиток транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності вкладено капітальних інвестицій на загальну суму 37943,5 млн. грн. що на 93% перевищує капіталовкладення у 2010 році та на 50% більше, ніж у 2016. Обсяги капітальних інвестицій у розвиток підприємств транспортно-логістичної системи України за період 2010-2017 років відображено у таблиці 2.

У розрізі видів транспорту, найбільший приріст капітальних вкладень протягом досліджуваного періоду спостерігався у сфері наземного транспорту (300%), зокрема – в оновлення парку машин у сфері вантажних і пасажирських перевезень (+120%) та рухомого складу вантажного залізничного транспорту (+160%) а також авіаційного транспорту (+111%). Порівняно повільнішими темпами зросли капіталовкладення у розвиток трубопровідного (32%) та водного (42%) транспорту, що зумовлено негативними очікуваннями інвесторів щодо скорочення попиту на вказані види транспортування в Україні.

Важливу роль у розвитку транспортної системи відіграють також іноземні інвестиції, обсяги який, нажалі значно скоротилися порівняно 2012-2013 роками, що продемонстровано на рис. 2.

Частка галузі у валових обсягах залучення інвестицій в національну економіку у 2011-2017 роках суттєво не змінювалася і складала у середньому 2,8% що свідчить про відносно стабільну зацікавленість іноземних інвесторів у розвитку транспортно-логістичної системи.

Найбільші протягом досліджуваного періоду обсяги прямих іноземних інвестицій (1535,3 млн. дол. США) залучено в економіку галузі у 2013 році, найнижчі (1087,9) – у 2015. Доцільно відмітити, що скорочення обсягів іноземного інвестування у галузь в 2014 – 2015 рр. корелює із загальним скороченням іноземного інвестування у вітчизняну економіку, викликаним суттєвим погіршенням інвестиційного клімату. У 2017 році відмічається помірне зростання іноземних інвестицій, що є позитивним сигналом. Проте, наявних надходжень не достатньо для виходу галузі з системної кризи, технічного переозброєння та реструктуризації у відповідності до сучасних потреб.

Основними інвесторами галузі впродовж останніх трьох років виступають країни Європейського співтовариства (рис. 3). Зокрема, у 2017 році в структурі іноземних інвесторів

транспортної галузі лідирують: Кіпр (32%), Німеччина (17,6%), Нідерланди (10,5%) та Велика Британія (10,3%).

Погоджуємося з думкою вчених Комаровської В.Є. та Любезної І.І., що на сьогодні

«залученню інвестицій заважає вплив негативних факторів інвестування в транспортну сферу, зокрема: невідповідність міжнародним стандартам, застарілість основних засобів, неефективне використання наявних тран-

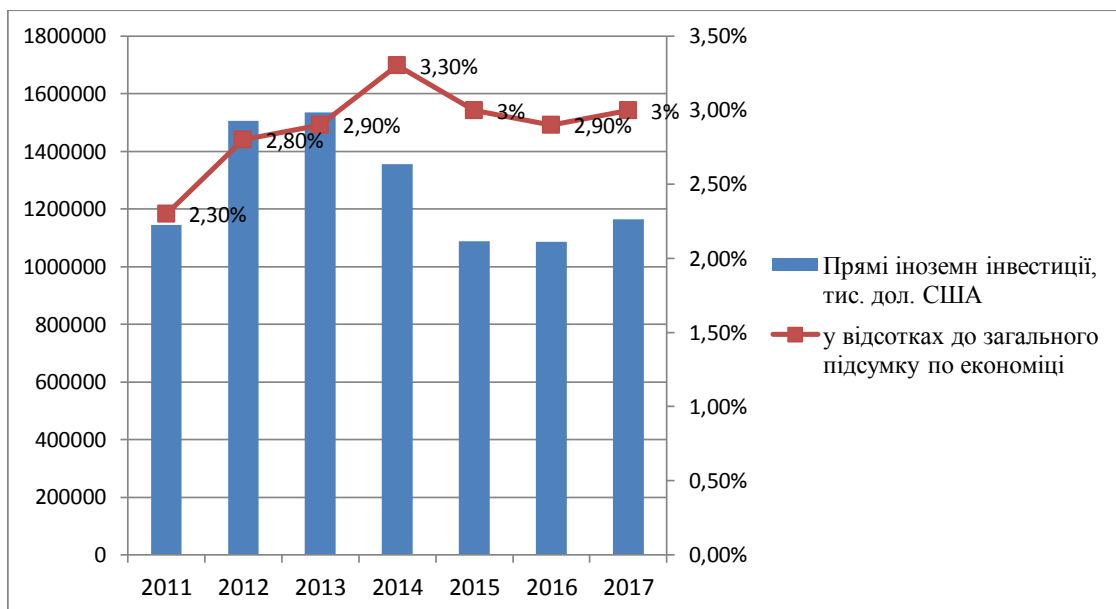


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції у розвиток підприємств за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність»

Джерело: [6]

Таблиця 2

Капітальні інвестиції у розвиток підприємств транспортно-логістичної системи України

Період		Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, млн. грн.	Наземний транспорт	Трубопровідний транспорт	Водний транспорт	Авіаційний транспорт	Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту
2010		19591,7	4939,2	1831,5	178,5	616,9	11901
2012		32807,9	12743,8	2400,5	117,3	775,4	16385,4
2013		18833,3	3668,8	932,6	132,6	540,5	13347,3
2014		15498,2	3338,5	577,7	204,8	410,2	10837
2015		18704	6545,7	1574,4	302,5	647,8	9529,5
2016		25107,8	13075,4	2855,7	233,9	616,1	8126,3
2017		37943,5	19813,5	2432,2	253,7	1302,5	13757,7
Приріст 2017/2010	млн. грн.	18351,8	14874,3	600,7	75,2	685,6	1856,7
	%	93,6713	301,1	32,7	42,1	111,1	15,6
Приріст 2017/2016	млн. грн.	12835,7	6738,1	-423,5	19,8	686,4	5631,4
	%	51,12236	51,5	-14,8	8,4	111,4105	69,2

Джерело: Державна служба статистики України

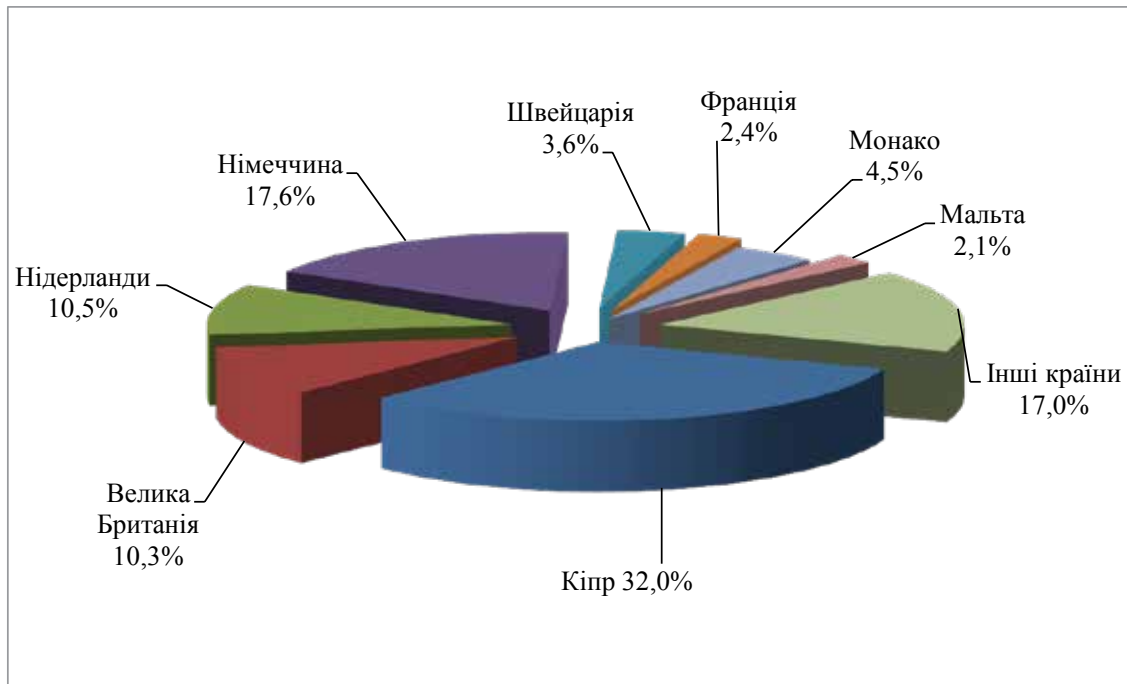


Рис. 3. Іноземні інвестиції у розвиток транспортно-логістичної системи України у розрізі основних краї-інвесторів у 2017 році

Джерело [6]

спортних ресурсів, а також економічні та політичні проблеми в Україні, що підвищують ризики інвестування та відлякують потенційних інвесторів [3].

На даний час Міністерством інфраструктури України розроблено Національну транспортну стратегію України на період до 2030 року, де одним із пріоритетних напрямів є забезпечення сталого фінансування транспорту. Для впровадження даного напрямку планується розробка комплексу заходів щодо: залучення приватних інвестицій у транспортну сферу, у тому числі за проектами державно-приватного партнерства, та коштів міжнародних фінансових організацій (інституцій); забезпечення цільового фінансування транспортної галузі; впровадження інноваційних фінансових інструментів і механізмів для залучення приватних інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури (зелених інвестицій, проміжного фінансування, проектного фінансування, включаючи облігації й основні інструменти розподілу ризиків і приросту вартості) з підтримкою держави або міжнародних фінансових інститутів [2].

За результатами проведених досліджень можна зробити висновок, що не зважаючи на високу інвестиційну привабливість транспортно-логістичної системи та певні заходи на державному рівні щодо покращення інвести-

ційного клімату, на сьогодні існує ряд негативних чинників, що гальмують розвиток інвестиційних проектів в галузі. До найбільш суттєвих стримуючих факторів можна віднести:

- недостатньо гнучка податкова система, що не враховує особливості інвестування в транспортній галузі;
- економічна і політична нестабільність, наявність невирішеного військового конфлікту та окупованих територій;
- недостатня ефективність законодавства в контексті захисту прав приватних інвесторів;
- відсутність ефективно діючого фондового ринку;
- неефективна інвестиційна політика держави в галузі;
- неможливість установаження рентабельних тарифів на перевезення пасажирів через соціальні причини;
- недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності та розвитку системи підготовки інвестиційних програм і проектів;
- слабо розвинений інститут державно-приватного партнерства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, важливою умовою зростання інвестиційних вкладень у розвиток транспортно-логістичної системи України є створення сприятливого інвестиційного та бізнес-клімату, стабілізація макроекономічних процесів та вирішення

геополітичних проблем, зокрема припинення військових дій, що виступають суттєвим фактором ризику для іноземного інвестування та динамічного розвитку галузі.

Перспективними є подальші дослідження джерел інвестування розвитку транспортно-

логістичної системи та можливостей щодо їх диверсифікації для розширення інвестиційно-інноваційних процесів у галузі й фінансування перспективних інвестиційних проєктів розбудови транспортно-логістичної інфраструктури.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Залознова Ю.С. транспортно-логістична система України: проблеми та перспективи розвитку / Ю.С. Залознова, Н.В. Трушкіна // Економічний вісник Донбасу. – 2018. – № 3(53). – С. 113-119.
3. Командровська В.Є. Проблеми залучення іноземних інвестицій у транспортну інфраструктуру України / В.Є. Командровська, І.І. Любезна // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – Випуск 5. – С. 60-66.
4. Криворучко О.П. Інвестування транспортної галузі в розрізі основних секторів інфраструктури України: сучасний стан та план на перспективу / О.П. Криворучко // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск 13. – С. 542-546.
5. Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-v-galuzi-aviatransportu.html>
6. Транспорт і зв'язок України 2017: статистичний збірник / Державна служба статистики України, 2018.

REFERENCES:

1. Gosudarstvennaya sluzhba statistiki Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Zaloznova Y.S. Transportno-logisticheskaya sistema Ukrainy: problemy i perspektivy razvitiya / Y. Zaloznova, N.V. Trushkina // Ekonomicheskij vestnik Donbasu. – 2018. – № 3 (53). – S. 113-119.
3. Komandrov's'ka V. Y. Problemy privlecheniya inostrannykh investitsiy v transportnuyu infrastrukturu Ukrainy / V. Yest' Komandrov's'ka, I. I. lyubezno // Nauchnyy vestnik Uzhgorodskogo natsional'nogo universiteta. – 2015. – Vypusk 5. – S. 60-66.
4. Krivoruchko O.P. Investirovaniye transportnoy otrasli v razreze osnovnykh sektorov infrastruktury Ukrainy: sovremennoye sostoyaniye i plan na perspektivu / A.P. Krivoruchko // Ekonomika i obshchestvo. – 2017. – Vypusk 13. – S. 542-546.
5. Ministerstvo infrastruktury Ukrainy [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-v-galuzi-aviatransportu.html>
6. Transport i svyazok Ukrainy 2017: statisticheskiy sbornik / Gosudarstvennaya sluzhba statistiki Ukrainy, 2018.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-62>

УДК 005.5:332.146.2(477)

Регіонально-адміністративний менеджмент як детермінанта соціально-економічного розвитку України

Крикун Ольга Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Тернова Ірина Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Krykun Olha, Ternova Iryna

V.N. Karazin Kharkiv National University

Стаття присвячена питанням визначення сутності, змістовних ознак, а також проблем соціально-економічного розвитку регіонів України на основі теоретичного переосмислення парадигм регіонально-адміністративного менеджменту. Обґрунтовано, що регіонально-адміністративний менеджмент сприяє створенню більш раціональної територіальної організації та взаємозв'язків між адміністративно-територіальними одиницями, збалансуванню потреб розвитку з необхідністю захисту навколишнього середовища, досягненню соціально-економічних цілей. Здійснено групування регіонів України за обсягами валового регіонального продукту, на основі якого визначено детермінанти формування ефективної просторової структури регіональної економіки за умови дотримання балансу інтересів регіонів. Запропоновано механізм управління розвитком регіонів, що дасть змогу враховувати вимоги складових регіонально-адміністративного менеджменту, які будуть досягатися шляхом раціональної організації територіального господарства.

Ключові слова: регіонально-адміністративний менеджмент, регіон, управління, механізм, соціально-економічний розвиток.

Крикун О.А., Терновая И.А. РЕГИОНАЛЬНО-АДМИНИСТРАТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ДЕТЕРМИНАНТА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена вопросам определения сущности, содержательных признаков, а также проблем социально-экономического развития регионов Украины на основе теоретического переосмысления парадигм регионально-административного менеджмента. Обосновано, что регионально-административный менеджмент способствует созданию более рациональной территориальной организации и взаимосвязей между административно-территориальными единицами, сбалансированию потребностей развития с необходимостью защиты окружающей среды, достижению социально-экономических целей. Осуществлено группирование регионов Украины по объемам валового регионального продукта, на основе которого определены детерминанты формирования эффективной пространственной структуры региональной экономики при условии соблюдения баланса интересов регионов. Предложен механизм управления развитием регионов, который позволит учитывать требования регионально-административного менеджмента, которые будут достигаться путем рациональной организации территориального хозяйства.

Ключевые слова: регионально-административный менеджмент, регион, управление, механизм, социально-экономическое развитие.

Krykun Olha, Ternova Iryna. REGIONALLY ADMINISTRATIVE MANAGEMENT AS A DETERMINANT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article is devoted the questions of determination of essence, rich in content signs, and also problems of socio-economic development of regions of Ukraine on the basis of theoretical rethinking of paradigms of regionally administrative management. The estimation of alternative points of view is analyzed and given in relation to a selection and rich in content filling of constituents of the system of regionally administrative management. Grounded, that a regionally administrative management is instrumental in creation of more rational territorial organization and intercommunications between administrative-territorial units, to balancing of requirements in development with the necessity of defense of environment and achievement of socio-economic aims. Grouping of regions of Ukraine is carried out after the volumes of gross regional product on the basis of which certainly determinants of forming of effective spatial structure of regional economy on condition of observance of balance of interests of regions.

The necessity of modernization of present approaches of regionally administrative management which will allow changing administrative receptions in problem regions and forming and realizing strategy of region from positions of steady socio-economic development is set. Base imperatives and strategic directions of steady socio-economic development of regions are formulated. A mechanism is offered management development of regions of, which will allow taking into account requirements component of regionally administrative management, which will be arrived at by rational organization of territorial economy. It is set that in the different sectors of the socio-economic system Smart-specialty will be instrumental in economic transformations and activation of investment activity on the basis of development of possibility of regions through innovations; development and growth of business; to development of human potential; social and cultural development. Grounded author going near structuring of the system and functions of management regional development on principles of certain terms of stimulation of development of regions in the general system of state administration.

Key words: regionally administrative management, region, management, mechanism, socio-economic development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування національної парадигми та стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку регіонів України відбувається під впливом сучасних світових тенденцій не тільки щодо гармонійного розвитку людства, але й стосовно його виживання. Сучасні глобальні мегатренди, такі як цифрове перетворення, зміна клімату, міграція або старіння, можуть мати значний вплив на життєдіяльність людей. Подібно до наслідків глобалізації, які характеризували останні два десятиліття, наслідки цих мегатрендів можуть бути дуже різноманітними не тільки між країнами, але й між регіонами та містами в межах однієї країни.

Незбалансованість розвитку регіонів України за потужністю та структурою економічного потенціалу, економічними та соціальними ознаками розвитку сформувалась за рахунок природних, історичних, економічних, організаційних та геополітичних чинників. Фундаментальні зміни традиційних місцевих економічних структур, які, наприклад, приведуть до цифрової трансформації, можуть ще більше посилити такі регіональні розбіжності. Підготовка до викликів та можливостей глобальних мегатрендів та підвищення стійкості й сталого розвитку в просторі вимагають дій менеджерів, адаптованих до конкретних реалій, в яких живуть люди. Так, в умовах кризової ситуації нашої держави необхідна модернізація наявних підходів регіонально-адміністративного менеджменту, що дасть змогу змінити управлінські прийоми в проблемних регіонах, а також формувати та реалізовувати стратегію регіону щодо сталого соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найвідомішими науковцями, які зробили вагомий внесок у дослідження соціально-економічних проблем та розвитку регіональної економіки у світі загалом та в Україні

зокрема, є У. Айзард, Фр. Перру, М. Некрасов, П. Чубинський, С. Рудницький, К. Воблий, В. Кубійович, О. Діброва, М. Паламарчук, Ф. Заставний, М. Пістун [3] Свої праці видатні вчені присвятили вивченню соціально-економічної географії та регіонального управління в Україні. Появі РАМ передував розвиток регіональної економіки, яка сформувалась в 50-х роках, коли відомим американським економістом У. Айзардом було засновано Асоціацію регіональної науки. Вивчення територіальної організації продуктивних сил України на комплексній основі розвивали А. Гранберг [1], Б. Данилишин [2], М. Паламарчук, Ф. Заставний, М. Пістун, Є. Качан [4], Л. Корецький, Я. Жупанський, М. Ігнатенко, Ю. Пітюренко, В. Поповкін та інші вчені. В. Воронковою та низкою науковців сформовано концепцію регіонально-адміністративного менеджменту [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на здійснені певні кроки у формуванні механізму економічного та соціального розвитку регіонів, значний досвід країн Європейського Союзу щодо здійснення реформ, залишається незрозумілим, як ці підходи набувають чинності в конкретних умовах нашої країни та регіонів. Розвиток територій регіонів різниться через наявні соціально-економічні умови. Культури й традиції, системи планування також змінюються по цих територіях. Як наслідок, політика стимулювання регіонального розвитку, транскордонної співпраці або оновлення міст дає різні, часом непередбачувані або навіть протилежні результати на місцях, тому перспективним напрямом є використання інструментів регіонально-адміністративного менеджменту як детермінанти соціально-економічного розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сутності, змістовних ознак, а також проблем

соціально-економічного розвитку регіонів України на основі теоретичного переосмислення парадигм регіонально-адміністративного менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах посилення постійних економічних реформ відбувається глобальна економічна нестабільність, набуває особливої ваги проблема соціально-економічного розвитку регіонів України. Суспільство має постійно проводити оцінювання щодо того, які витрати забезпечують досягнення економічних результатів, наскільки вони доцільні, яким чином це позначається на підвищенні рівня якості життя населення.

Загалом регіонально-адміністративний менеджмент (далі – РАМ) розуміють як управління адміністративно-територіальними одиницями, управління якими засноване саме на загальнотеоретичних концепціях, принципах та методах менеджменту, які використовуються для досягнення адміністративно-територіальними одиницями поставлених цілей та завдань.

Загалом менеджмент трактують не тільки як науку та практику, але й як мистецтво управління організаціями, людьми, виробництвом, бізнесом, що спрямоване на досягнення певної мети шляхом раціонального використання матеріальних та трудових ресурсів.

Зміст менеджменту як науки розкривається в його функціях та задачах, серед яких існують загальні функції, які визначають вид управлінської діяльності незалежно від прояву, та конкретні функції, що визначають спрямованість праці людини на конкретний предмет дослідження.

Теоретичне переосмислення парадигм РАМ потребує визначення деяких понять, таких як «парадигма РАМ», що є системою уявлень, понять, які формуються на основі аналізу, оцінювання, вивчення й узагальнення реалій дійсності, відповідно до змін, які відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі регіону.

Регіонально-адміністративний менеджмент використовує інструменти, які переважно застосовується державним сектором управління для впливу на соціально-економічний розвиток регіонів. РАМ сприяє створенню більш раціональної територіальної організації та взаємозв'язків між адміністративно-територіальними одиницями, збалансуванню потреб у розвитку з необхідністю захисту навколишнього середовища та досягненню соціально-економічних цілей. РАМ

охоплює заходи, спрямовані на координацію всіх галузевих політик, для досягнення більш рівномірного сталого економічного розвитку регіонів. Компетенції РАМ перебувають в межах національного або місцевого рівня.

Тоді як законодавчі питання зазвичай зосереджені на вищих адміністративних рівнях, компетенції щодо планування та прийняття рішень розподіляються переважно між усіма рівнями влади.

На державному рівні відносно велика кількість інструментів планування має стратегічний підхід, встановлюючи загальні цілі. Основними інструментами нині є Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», тобто документ, що визначає напрями та пріоритети розвитку України на період до 2020 року, та Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року.

На субдержавному (регіональному) рівні існують стратегічні або рамкові інструменти, що визначають конкретні політики та напрями для прийняття рішень, а також забезпечують систему координат для узгоджених дій. Прикладом є регіональні стратегії розвитку до 2020 року та перспективні плани (основні напрями) діяльності кожної області.

На місцевому рівні більшість інструментів планування має регулюючий характер. Як правило, підготовка інструментів здійснюється місцевими органами влади. Децентралізація та реформи місцевого самоврядування посідають чільне місце в політичній та економічній трансформації України. В рамках поточного процесу реформ Україна нещодавно прийняла та почала впроваджувати низку радикальних змін в інституційній структурі територіально-адміністративного устрою, адміністративних повноважень, відносин з іншими державними, регіональними та місцевими органами. Серед найважливіших аспектів реформи слід назвати добровільне об'єднання громад для формування більших одиниць (об'єднані територіальні громади, ОТГ). Ці реформи спрямовані на посилення спроможності місцевих органів влади здійснювати комплексні функції щодо планування обсягів виробництва та надання послуг, особливо у сфері охорони здоров'я та освіти, розробляти довгострокові плани економічного розвитку, посилювати потенціал місцевих громад, що генерують доходи.

Адміністративно-територіальна одиниця призначена для реалізації державної політики щодо комплексного розвитку території та надання населенню визначених законом

вузькоспеціалізованих публічних послуг, які не можуть надаватись на рівні районів та громад [7].

Категорії «система» й «комплекс» тісно пов'язані. Кожен комплекс є системою [4]. Можна погодитися з тим, що всі форми територіальної структури господарства, національне господарство, промисловий комплекс, центр послуг, приймальний пункт, населений пункт є системами. Вони різняться за територіальною масштабністю, складністю структури та формами утворення.

Національний господарський комплекс України – це складна соціально-економічна система, що складається з окремих елементів та структур нижчого порядку, які водночас також є соціально-економічними системами. Збалансований розвиток нашої держави неможливий без комплексного розвитку регіональних економічних систем та регулювання регіональних економічних і соціальних пропорцій. Тенденція до збільшення регіонального дисбалансу соціально-економічного розвитку ускладнює проведення єдиної політики соціально-економічних перетворень, а також формування загальнодержавних ринків товарів та послуг, збільшує загрозу регіональних

криз та дезінтеграції національної економіки.

РАМ загалом поєднує необхідні складові для розвитку регіональних економічних систем, застосовуючи розподіл управлінських функцій між центром та регіоном, регіоном та органами місцевого самоврядування, повноважень між усіма цими ланками, що змінюються разом з трансформацією системи управління загалом [10].

Регіон доцільно розглядати як територіально цілісне утворення, певну соціально-економічну систему, всі складові частини якої перебувають у складних взаємозв'язках та взаємодії, здатні до відтворення. Важливим є забезпечення можливості виробництва конкурентоспроможної продукції в регіоні та виходу з нею на зовнішні ринки.

Треба зазначити, що в РАМ поняття «регіон» часто вживається як синонім термінів «територія» та «район». Для досягнення конкретної мети РАМ вимагає розв'язання стратегічних завдань, для чого слід здійснити оцінювання потенціалу територіальної одиниці як території і району (рис. 1).

Важливість дослідження регіонів нині визначається необхідністю забезпечення збалансованого розвитку окремих частин країни

Мета регіонально-адміністративного менеджменту	
<i>Розробити стратегічні завдання</i>	<i>Оцінити потенціал територіальної одиниці</i>
<ul style="list-style-type: none"> – створення соціально-орієнтованої економіки; – розробка організаційної структури та визначення функцій державних органів; – управління регіоном, згідно меті і завданням трансформаційного періоду; – розробка складових регіональної політики виходу з кризового стану і напрямків сталого соціально-економічного розвитку; – обґрунтування і вибір пріоритетних напрямів розвитку регіонів; – розробка системи економічних регуляторів, що стимулюють пріоритетні напрями розвитку соціально-економічного розвитку регіону; – створення конкурентного середовища і формування багатоукладної економіки; – подолання технологічного відставання виробництва за рахунок Smart-спеціалізації і перебудови технічного потенціалу регіону в напрямі створення відповідних науково-інноваційних структур і розгалуженої технологічної інфраструктури ринкового типу 	<ul style="list-style-type: none"> – рівень розвитку продуктивних сил та індустріального розвитку; – ґрунтово-кліматичні умови; – трудова міграція та праценадлишковість; – фінансовий стан; рівень грошових доходів населення; – ступінь зношеності обладнання та основних фондів; – конкурентоспроможність продукції; – оцінка регіональних програм розвитку і схем їх реалізації; – наявність ефективної інформаційної системи; – виявлення рівня самостійності регіону; – виявлення інноваційного потенціалу; – соціальний капітал; – організаційно-управлінський потенціал (у т.ч. організаційна модель органів місцевого самоврядування); – можливість до залучення додаткових грошових коштів; – резерви економічних відносин та фінансової діяльності у формуванні фінансових ресурсів

Рис. 1. Реалізація мети РАМ

Джерело: складено авторами

в контексті вимог сталого розвитку шляхом раціонального використання їх потенціалу.

В Україні продовжуються територіальний перерозподіл економічного потенціалу, зосередження його в найпотужніших регіонах. Валовий регіональний продукт є додатковим важливим інструментом для вимірювання прогресу та ефективності економічного зростання, а також для оцінювання рівня життя та економічного благополуччя в регіонах.

Цікавим є зіставлення регіонів за величиною ВРП в розрахунку на одну особу. У табл. 1 наведені індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (в цінах попереднього року, відсотках).

З табл. 1 можна побачити, що найбільші індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту у 2017 році спостерігались у Хмельницькій, Одеській, Івано-Франківській, Київській областях та м. Києві. Однак також

існують області з низькими індексами, а саме Луганська, Донецька, Кіровоградська, Полтавська та Черкаська області. Це говорить про недостатній розвиток економічного потенціалу цих регіонів, їх незадовільне економічне та політичне становище порівняно з іншими регіонами України.

За наведеними даними на рис. 2 побудована динаміка темпу росту за областями України. З рис. 2 можемо побачити, які регіони розвиваються, а які з різних причин мають низький темп росту. Найбільш позитивний темп росту ВРП 2017 року в порівняльних цінах до 2014 року мають такі області, як Вінницька, Житомирська, Волинська, Хмельницька.

Найнижчий темп росту спостерігається у Донецькій та Луганській областях.

На рис. 3 розглянемо групування регіонів України за обсягами валового регіонального

Таблиця 1

**Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (ВРП)
у 2017 році (в цінах попереднього року, %) [5]**

Область України	Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту у 2017 році	Темп зростання ВРП 2017 року в порівняльних цінах до 2014 року
Україна	102,5	
Луганська	86,4	29,66
Донецька	92,5	37,7
Кіровоградська	95,2	92,21
Полтавська	95,8	84,45
Черкаська	98,0	93,73
Миколаївська	98,6	97,64
Закарпатська	99,4	92,96
Чернігівська	99,7	94,15
Харківська	99,8	90,68
Чернівецька	100,3	92,81
Рівненська	100,5	96,6
Херсонська	100,5	101,67
Вінницька	101,2	109,47
Львівська	101,5	96,82
Житомирська	102,7	109,8
Дніпропетровська	103,1	87,12
Волинська	103,3	107,69
Тернопільська	103,6	103,27
Сумська	103,7	97,26
Запорізька	104,7	99,25
Київська	105,2	103,9
Івано-Франківська	106,3	94,49
Одеська	106,6	104,6
м. Київ	107,4	101,59
Хмельницька	109,0	107,64

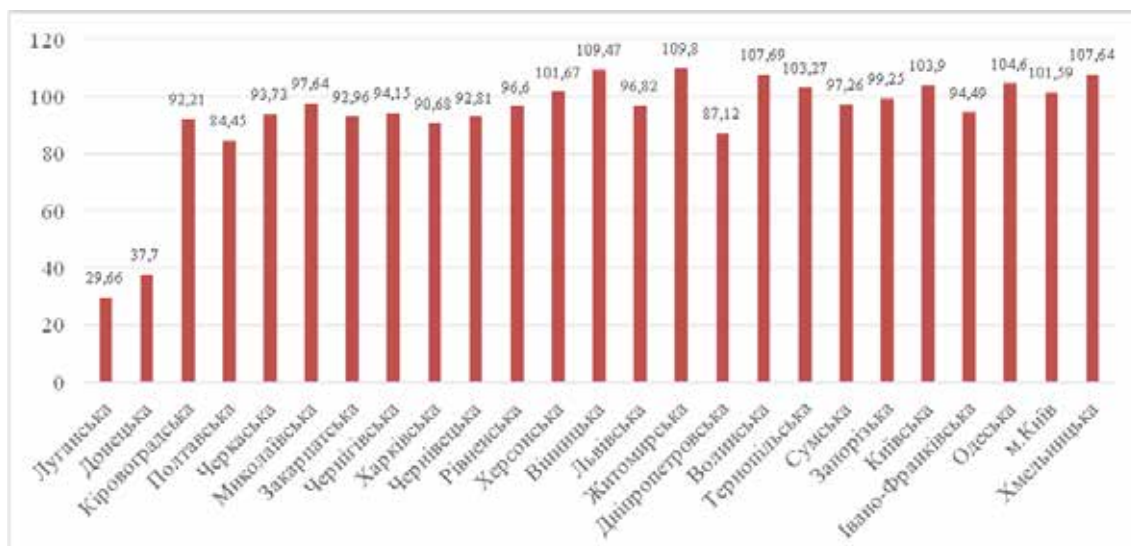


Рис. 2. Темп росту ВРП 2017 року в порівняльних цінах до 2014 року, % [5]

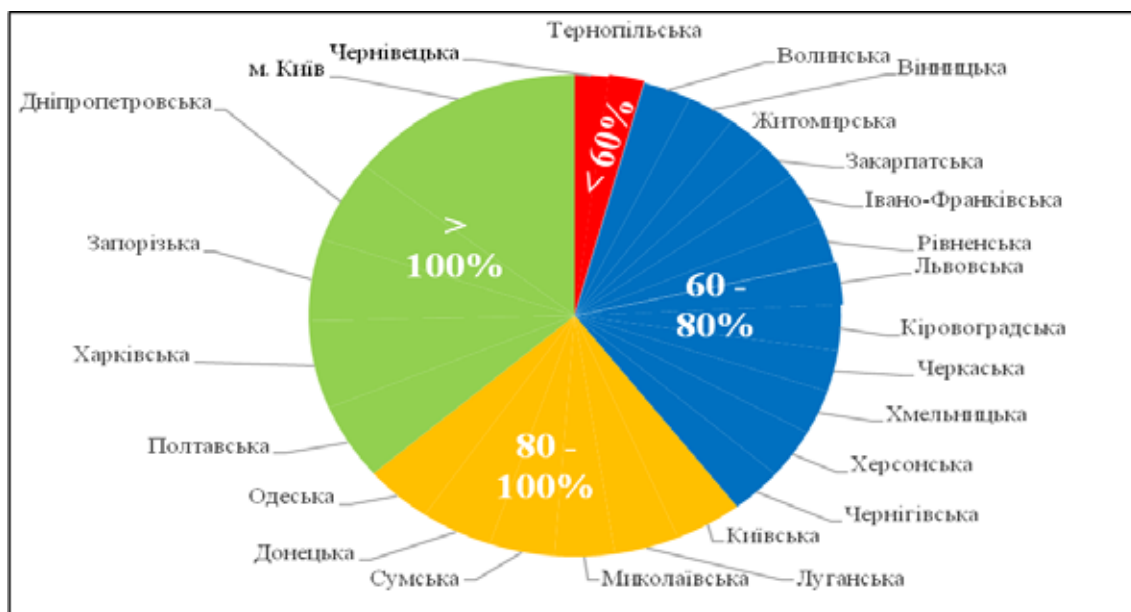


Рис. 3. Групування регіонів України за обсягами ВРП на одну особу у 2017 році, % до середньоукраїнського показника

Джерело: побудовано авторами за джерелом [5]

продукту (ВРП) на одну особу у 2017 році у відсотках до середньоукраїнського показника.

Проаналізувавши рис. 3, відзначимо, що найнижчі показники обсягу ВРП на одну особу у 2017 році мають Чернівецька та Тернопільська області, а це означає, що ці області мають невисокий економічний розвиток порівняно з Полтавською, Харківською, Запорізькою, Дніпропетровською областями, а також м. Києвом, де ВРП на душу населення перевищує 100%. Також спостерігається, що більшість областей має достатній рівень ВРП, що

говорить про великий економічний потенціал регіонів.

Індекс ВРП погіршився порівняно з попередніми роками в усіх областях, за винятком Харківської, Дніпропетровської областей, а також м. Києва, тобто продовжується ще більше зростання диференціації регіонів за часткою у ВРП. Це свідчить про те, що зростання ВВП в Україні відбувається переважно за рахунок цих трьох регіонів.

Також значна неоднорідність простежується за територіальним розподілом внутрішніх та

зовнішніх інвестицій в основний капітал. Так, найвищу питому вагу інвестицій одержують м. Київ та Київська область (посідає 1 місце), Дніпропетровська область (2 місце), Полтавська область (3 місце), Миколаївська область (4 місце) та Запорізька область (5 місце). На жаль, сьогодні найнижчий показник зафіксовано в Луганській, Чернівецькій, Донецькій, Закарпатській та Рівненській областях. Останніми роками намітився більш пропорційний розподіл інвестицій. Зростають також обсяги інвестицій, особливо іноземних (табл. 2).

Можна виділити регіони з найбільшим та найменшим обсягом залучення прямих іноземних інвестицій у 2014–2017 роках, а також назвати зміни, які відбулися по регіонах (табл. 3, 4).

Проаналізувавши дані табл. 3, бачимо стабільне збільшення прямих іноземних інвестицій у м. Київ та Київську область, Дніпропетровську, Полтавську області. Це позитивна тенденція, адже ці міста є цінністю для України, але потрібно не забувати також про інші міста держави, адже існують області, в яких прямі іноземні інвестиції незначні (табл. 4). Вінницька, Чернівецька, Чернігівська області протягом великого проміжку часу отримували найменшу кількість прямих іноземних інвестицій.

Найвищі темпи приросту інвестицій мали найвідсталіші регіони, що відродно, проте абсолютні розміри інвестицій незначні, значно менші за першочергові потреби. За останні роки розмір прямих іноземних інвестицій значно зменшився. На рис. 4 наведено графік прямих іноземних інвестицій, завдяки якому можемо побачити, що темп росту іноземних інвестицій у 2017 році порівняно з 2016 роком збільшився на 43,2%, або у 2,3 рази.

Недостатній обсяг іноземних інвестицій в Україну пояснюється економічною нестабільністю в країні, недостатньою правовою безпекою, прихованим протекціонізмом внутрішнього ринку та високим податковим тягарем. Отже, такий інвестиційний клімат у країні також впливає з того, що більшість іноземних інвестицій спрямована в ті галузі, які забезпечують швидкий обіг капіталу, тобто харчову промисловість, торгівлю, послуги. Водночас реструктуризація економіки вимагає значних вливань у легку промисловість, машинобудування та сільське господарство.

Адміністративно-територіальна реформа та набуття органами місцевого самоврядування вищих повноважень збільшать інвестиції та оптимізують їх у напрямках.

Підсумовуючи огляд інвестиційної складової в соціально-економічному розвитку держави, зазначимо, що, на нашу думку, оцінювання регіонів щодо інвестиційної привабливості є не зовсім коректним, тому що кожен регіон є унікальним та цінним завдяки населенню, потенціалу робочої сили, природним ресурсам, зрештою, розміру території. Інша річ, що ці регіони перебувають в нерівних умовах, мають різний рівень інфраструктурного забезпечення, різні економічні та екологічні складові.

Структура економіки розглядається для визначення рівня економічного та соціального розвитку території. Відношення соціальної складової до виробничої дає можливість оцінити як розвиток соціальної сфери, так і рівень науково-технічного прогресу, а також етап розвитку. Як відомо, економіка України, в якій близько половини ВВП створюється у виробничій сфері, належить до країн індустріального типу.

Проте існують досить істотні відмінності по регіонах. Найнижчу частку реального сектору, отже, найпотужніший розвиток соціальної сфери мають. Структура господарства м. Києва наближається за цією ознакою до постіндустріальних економік [2].

Однак великий відсоток соціальної сфери характерний для міст, які мають набагато ширші сервісні функції, ніж межі міста. Місто Київ є столицею країни та має деякі функції щодо всієї держави. Найбільшу частку реального сектору економіки мають Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Полтавська та Івано-Франківська області. Ці регіони історично мали потужну гірничодобувну галузь, що в 3–4 рази перевищує середньоукраїнський показник, а також значний аграрний сектор.

Завдяки складовим РАМ проведено аналіз розвитку регіонів, узагальнено реалії дійсності відповідно до змін, які відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі. Розглянемо механізм системи управління розвитком регіонів, який наведений на рис. 5.

Основне завдання державного управління розвитком регіонів полягає в гарантуванні більш повного використання їх ресурсного потенціалу за допомогою раціонального поєднання інтересів країни та кожного регіону.

Стратегічне завдання економіки України полягає в забезпеченні стійкості формування на основі високоефективної суспільно спрямованої економіки абсолютно всіх регіонів, що гарантує високий рівень життя населення,

Таблиця 2

Рівень інвестиційного розвитку та зовнішньоекономічної співпраці регіонів України у 2017 році [5]

Регіон	Місце регіону	Обсяг капітальних інвестицій на одну особу			Обсяг акціонерного капіталу на одну особу			Обсяг експорту товарів на одну особу			Обсяг імпорту товарів	
		грн.	місце	дол. США	місце	дол. США	місце	дол. США	місце	тис. дол. США	% загального обсягу	
Вінницька область	6	6 746,5	10	129,1	22	768,9	9	12 267,5	0,2			
Волинська область	23	6 120,6	16	255,9	13	662,9	11	24 349,2	0,5			
Дніпропетровська область	3	12 345,0	3	1 182,9	2	2 182,4	2	255 639,2	4,8			
Донецька область	8	3 606,9	23	288,9	10	1 049,6	7	199 562,1	3,7			
Житомирська область	15	5 345,9	20	186,0	17	477,0	17	12 948,4	0,2			
Закарпатська область	9	4 052,7	22	261,5	12	1 149,3	6	20 223,9	0,4			
Запорізька область	4	8 480,9	6	529,2	7	1 721,2	3	51 706,2	1,0			
Івано-Франківська область	10	6 264,8	15	660,3	5	482,5	16	15 867,6	0,3			
Київська область	17	17 764,0	2	900,2	3	1 002,7	8	153 143,0	2,9			
Кіровоградська область	18	6 691,0	11	71,6	23	432,4	19	14 732,9	0,3			
Луганська область	25	1 251,3	25	202,8	16	107,2	25	38 160,5	0,7			
Львівська область	2	8 345,7	7	472,5	8	626,1	12	58 305,4	1,1			
Миколаївська область	16	8 644,1	5	182,8	18	1 658,4	4	33 811,6	0,6			
Одеська область	11	7 984,4	8	574,3	6	760,9	10	183 406,2	3,4			
Полтавська область	5	10 331,2	4	742,7	4	1 312,7	5	138 067,0	2,6			
Рівненська область	14	4 737,7	21	145,9	20	329,9	22	17 734,1	0,3			
Сумська область	20	5 468,1	19	170,2	19	611,6	13	4 980,6	0,7			
Тернопільська область	13	5 934,1	17	42,8	25	360,0	21	8 408,0	0,2			
Харківська область	22	6 364,2	13	245,4	14	441,7	18	44 408,9	0,8			
Херсонська область	7	6 347,0	14	206,6	15	274,4	23	9 018,5	0,2			
Хмельницька область	21	7 558,1	9	134,7	21	365,3	20	12 755,6	0,2			
Черкаська область	19	5 868,3	18	276,4	11	503,8	15	13 875,6	0,3			
Чернівецька область	24	2 837,1	24	63,8	24	165,1	24	1 723,9	0,0			
Чернігівська область	12	6 426,9	12	422,0	9	608,5	14	19 612,8	0,4			
м. Київ	1	41 228,7	1	7 997,5	1	3 324,1	1	2 414 810,0	45,1			

Таблиця 3

Територіально-адміністративні одиниці з найбільшим обсягом залучення прямих іноземних інвестицій [6]

Регіон	На 1 січня 2014 року			На 1 січня 2015 року			На 1 січня 2017 року		
	тис. дол.*	%**	регіон	тис. дол.*	%	регіон	тис. дол.*	%	регіон
Україна	41 185 962,978	100	Україна	53 458 965,8	100	Україна	28 458 369,5	100	Україна
м. Київ	5 538 190,63	26,1	м. Київ	7 458 965,32	27,2	м. Київ	7 963 524,8	24,5	м. Київ
Дніпропетровська область	2 331 896,07	11,0	Київська область	3 452 635,21	8,9	Чернігівська область	35 236 856,1	7,5	Чернігівська область
Харківська область	1 015 404,63	4,8	Дніпропетровська область	2 145 854,2	8,6	Дніпропетровська область	2 125 485,2	4,9	Дніпропетровська область
Київська область	878 995,65	4,2	Вінницька область	965 852,28	4,3	Запорізька область	984 856,1	4,8	Запорізька область
Донецька область	837 133,63	4,0	Полтавська область	963 258,45	4,1	Полтавська область	11 254 856,1	4,0	Полтавська область

* в тис. дол. США;

** у % до загального обсягу надходжень приватних іноземних інвестицій в Україну

Таблиця 4

Територіально-адміністративні одиниці з найменшим обсягом залучення прямих іноземних [6]

регіон	На 1 січня 2014 року			На 1 січня 2015 року			На 1 січня 2017 року		
	тис. дол.*	%**	регіон	тис. дол.*	%**	регіон	тис. дол.*	%**	регіон
Україна	41 185 962,978	100	Україна	53 458 965,8	100	Україна	28 458 369,5	100	Україна
Вінницька область	92 906,18	0,51	Житомирська область	100 235,3	0,53	Хмельницька область	122 365,2	0,47	Хмельницька область
Чернігівська область	81 540,05	0,49	Рівненська область	86 254,2	0,5	Харківська область	101 252,2	0,43	Харківська область
Кіровоградська область	52 131,06	0,42	Хмельницька область	52 365,0	0,47	Волинська область	68 523,0	0,41	Волинська область
Тернопільська область	44 959,24	0,35	Чернівецька область	48 523,0	0,41	Чернігівська область	78 521,25	0,38	Чернігівська область
Чернівецька область	36 807,68	0,15	Вінницька область	39 256,2	0,28	Сумська область	42 536,3	0,21	Сумська область

* в тис. дол. США;

** у % до загального обсягу надходжень приватних іноземних інвестицій в Україну



Рис. 4. Динаміка прямих іноземних інвестицій, млн. грн.
Джерело: складено авторами за джерелом [8]

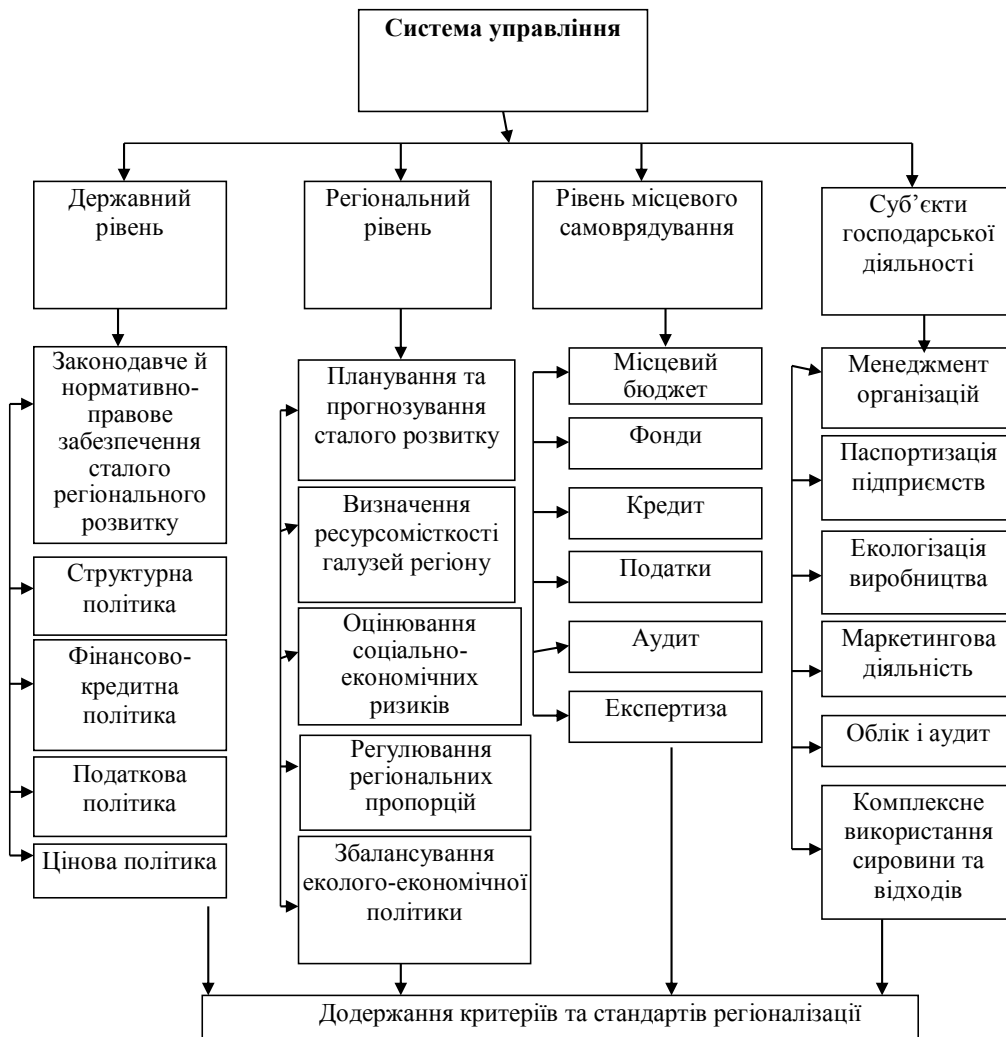


Рис. 5. Механізм управління розвитком регіонів
Джерело: складено авторами

мотивацію до трудової та підприємницької діяльності, вимогу рівноправного партнерства у всесвітньому економічному суспільстві.

Економіка регіону – це необхідна частина єдиного економічного комплексу, тобто само-

налагоджувальна системи, що функціонує відповідно до об'єктивних економічних законів. З цієї причини в управлінні нею зобов'язані домінувати економічні методи, насамперед планування й бюджетно-економічне врегулю-

вання, таких відтворювальних, як населення й трудові ресурси, основні й оборотні фонди, частина національного багатства, грошовий обіг, відносини щодо виробництва, розподіл, обмін та споживання продукції.

Виділимо функції регіонів, які розкриваються у їх змістовних діях (рис. 6).

Розкриваючи зміст функцій, зазначимо таке:

1) інституційна функція гарантує конституційні права населення й вільне проживання, свободу вираження поглядів, забезпечення правопорядку; визначає економічну незалежність та політичну й економічну єдність країни;

2) економічна функція має на меті забезпечення економічної безпеки регіонів та держави загалом, створення умов та можливостей вільного здійснення підприємницької діяльності;

3) соціальна функція передбачає гарантії прав та можливостей соціального розвитку населення;

4) екологічна функція забезпечує функціонування повноцінного середовища життєдіяльності населення, вжиття екологічних та інших заходів щодо поліпшення стану довкілля;

5) етнопсихологічна функція передбачає сприяння реалізації етнічних потреб населення;

6) політична функція спрямована на розвиток власної регіональної політики.

Економічний механізм управління регіоном повинен забезпечити:

– пряму залежність економічних можливостей кожного регіону від ефективності функціонування економки;

– залежність добробуту кожної територіальної одиниці від результатів її функціонування;

– управління вертикальними та горизонтальними зв'язками з урахуванням довгострокових стандартів та регуляторів;

– фінансове, матеріально-технічне та логістичне забезпечення програм соціально-економічного розвитку регіону;

– створення бюджетів громад «знизу вгору» з урахуванням специфіки соціально-економічного розвитку кожної громади;

– поєднання централізованих та децентралізованих управлінських рішень в регіональному відтворювальному процесі.

До найважливіших принципів сталого соціально-економічного розвитку регіону належать такі:

1) визначення взаємозв'язку між регіоном та державою на основі визнання незалежності економічних інтересів регіону, самостійності в прийнятті рішень, пов'язаних з потребами громад, соціальним розвитком, природокористуванням, розвитком промислової інфраструктури;

2) еквівалентність виробничо-економічних відносин між регіоном та підприємствами й організаціями, що розташовані на його території; це означає функціонування таких виробничо-економічних відносин, що не приводять до економічних втрат і вкладаються в систему самофінансування організацій та підприємств;

3) економічна незалежність регіону кардинально змінює підхід до промислової та інвестиційної політики, а саме чіткі пріоритети соціально-економічного розвитку та врахування потреб з огляду на власні джерела фінансування й можливості;

4) комплексність і узгодженість всіх елементів та структурних рівнів регіонально-адміністративного менеджменту на основі комплексних програм соціального та економічного розвитку (грантів), підкріплених ретельними розрахунками, які гарантують реальність запропонованих заходів та економічних результатів;

5) чітке визначення компетенцій між різними рівнями територіального управління,

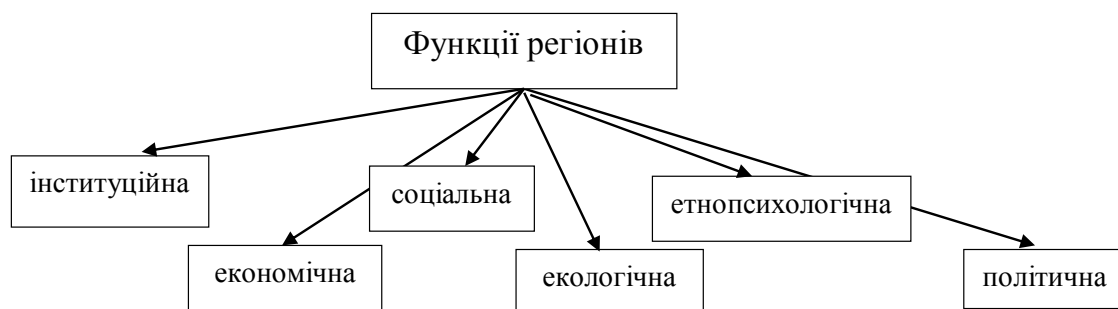


Рис. 6. Функції регіонів

Джерело: складено авторами

побудова моделі самоврядування та самофінансування регіонів на різних рівнях з наданням максимальних прав низовим регіональним ланками через місцеві регіональні зв'язки;

6) інтерес мешканців регіону до прискореного соціально-економічного розвитку та залучення їх заощаджень у банках та інвестицій шляхом випуску та поширення акцій;

7) постійне відтворення місцевих ресурсів (вода, ліси, земля) шляхом запровадження та регулювання виплат за використання ресурсів;

8) взаємоузгодження поточних та перспективних проблем соціально-економічного розвитку регіонів;

9) розроблення та запровадження механізму стимулювання експортної діяльності в регіонах, створення експортної стратегії регіону на основі програмно-цільового підходу.

Усі принципи економічної незалежності регіону передбачають розширення товарно-грошових відносин та їх використання в управлінні процесами регіонального розвитку й для міжрегіональної взаємодії.

З огляду на механізм управління розвитком регіонів, його функції та принципи виділимо основні умови стимулювання розвитку регіонів (рис. 7).

Для того щоби мати ефективну регіональну систему управління, необхідні такі основні умови стимулювання розвитку регіонів.

1) Зміна парадигми регіонально-адміністративного управління на основі застосування принципу "Good Governance" (принцип «розумного врядування»). Процес прийняття рішень та процес втілення рішень супроводжуються верховенством права, засновані на прозорості, консенсусі, підзвітності, результативності та ефективності, а також принципі інклюзивності. Керуюча система функціонує та існує виключно у взаємозв'язку з керованою системою, в результаті чого створюється так званий кінцевий продукт усієї системи управління. Важливим аспектом є передбачення розвитку керованої системи залежно від зміни зовнішніх умов.

2) Ефективне регіональне управління спрямоване на проведення всебічного оцінювання



Рис. 7. Основні умови стимулювання розвитку регіонів

Джерело: складено авторами

регіонального розвитку та вимагає розгляду наявності необхідних природних ресурсів та економічного потенціалу, відповідності рівня й стилю життя населення та його окремих груп національним або місцевим стандартам, можливості використання потенціалу робочої сили населення, наявності інфраструктурного забезпечення в рамках міжрегіональних зв'язків та структурної модернізації шляхом включення до міжнародних ланцюжків доданої вартості, наявності регіональних фінансових та інших джерел задля вирішення регіональних проблем.

3) Виявлення конкурентних переваг та точок зростання регіону, використання його наукового та інноваційного потенціалу на основі Smart-спеціалізації. Smart Specialisation це інноваційний інструмент Європейського Союзу, що характеризується визначенням стратегічних сфер для втручання, що ґрунтуються як на аналізі сильних сторін та потенціалу економіки, так і на процесі відкриття підприємницької діяльності з широким залученням зацікавлених сторін [9].

4) Розвиток креативної економіки, що базується на використанні людиною своєї творчої уяви, щоби підвищити цінність ідеї, що дасть змогу вирішити такі економічні проблеми, як низьке економічне зростання, безробіття, бідність за рахунок виробництва культурних, художніх та дизайнерських товарів і послуг.

5) Ефективне інформаційне забезпечення управлінської діяльності має визначатися специфікою процесу прийняття рішень, яке залежить від фактору часу, та пріоритетністю вирішення проблем.

6) Взаємозв'язок регіональних програм розвитку та програм їх реалізації потребує поетапності вжиття заходів у програмному комплексі, ефективного використання методів ресурсної підтримки програм та грантів, які визначають напрям розвитку та відтворюють структуру життєдіяльності регіону.

Висновки з цього дослідження. Перехід до сталого розвитку держави загалом можливий тільки тоді, якщо будуть забезпечені сталий розвиток її регіонів, адміністративно-регі-

ональний устрій. Це передбачає формування ефективної просторової структури регіональної економіки за умови дотримання балансу їх інтересів, відбувається гармонізація використання продуктивних сил, задовольняються потреби населення та можливості ефективного функціонування створеної інфраструктури регіону.

Виявлені вузькі місця за кожним окремим регіоном мають відповідати загальнодержавним завданням з урахуванням місцевих особливостей. Виявлені проблеми передбачають:

- створення регіонального соціально-економічного механізму, що регулює розвиток території;

- реструктуризацію обсягів регіонального виробництва та надання послуг з урахуванням потенціалу місцевих екосистем та вимог ринкової економіки;

- створення комплексних міжрегіональних програм функціонування економіки, що дають змогу підвищити її ефективність.

Для вирішення зазначених завдань необхідно розробити економічний механізм управління регіоном з урахуванням таких вимог, як забезпечення гнучкості та спроможності реагування на зміни в загальній стратегії розвитку України; забезпечення взаємодії та збалансованості соціальної та економічної сфер функціонування регіону через необхідність економічної та соціальної єдності регіонального відтворювального процесу, що одночасно пов'язане з подвійною роллю людини як виробника та споживача продукції та послуг.

Таким чином, щоби створити всі умови розвитку регіональної системи в Україні, необхідно вдосконалити регіональну систему управління; покращити інформаційне забезпечення управлінської діяльності; забезпечити взаємозв'язок регіональних програм (грантів) розвитку та програм їх реалізації за допомогою спрощеної системи конкурсів; передбачати розвиток керованої системи залежно від зміни зовнішніх умов; підтримувати взаємозв'язок керованої системи та керуючої системи.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гранберг А. Основы региональной экономики. Москва : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. 578 с.
2. Данилишин Б. Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія і практика. Черкаси : УДТУ, 2006. 315 с.
3. Пуртов В., Третяк В., Кудінова М. Регіонально-адміністративний менеджмент : навчальний посібник. Харків : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2013 298 с.
4. Качан Є. Регіональна економіка : підручник для студентів всіх напрямів галузі знань «Економіка і підприємництво» вищих навчальних закладів освіти III–IV рівнів акредитації. Тернопіль : Тернопільський національний економічний ун-т, 2009. 664 с.

5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/juli/14.htm>.
7. Про адміністративно-територіальний устрій України : Проект Закону України. URL: <http://www.csi.org.ua/www/?p=1881>.
8. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2017>.
9. The Smart Specialisation Platform. 2015. URL: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/what-is-smart-specialisation>.
10. Регіонально-адміністративний менеджмент : навчальний посібник / за ред. В. Воронкової. Київ : Професіонал ; Центр учбової літератури, 2010. 352 с.

REFERENCES:

1. Grongberg A. Fundamentals of the regional economy. Moscow: Publishing House of the Higher School of Economics, 2004. 578 p. (in Russian).
2. Danylyshyn B. Socio-economic problems of regional development: methodology and practice. Cherkasy : UDTU, 2006. 315 p. (in Ukrainian).
3. Regionally administrative management : textbook / V. Purtov, V. Tretyak, M. Kudinova. V.N. Karazin Kharkiv National University, 2013 298 p. (in Ukrainian).
4. Kachan Ye. Regional economics: a textbook for students of all branches of knowledge "Economics and Entrepreneurship" of higher educational institutions of education of III–IV levels of accreditation. Ternopil National Economic University, 2009. 664 p. (in Ukrainian).
5. The State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Information and analytical collection).
6. National Institute for Strategic Studies [Electronic resource]: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/juli/14.htm> (Information and analytical collection).
7. About the administrative-territorial structure of Ukraine: Draft Law of Ukraine [Electronic resource] <http://www.csi.org.ua/www/?p=1881> (Legislation).
8. Ministry of Finance [Electronic resource] <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2017>.
9. The Smart Specialisation Platform. [Electronic resource] 2015. <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/what-is-smart-specialisation>.
10. Regional-administrative management: tutor. guide. / ed. V. Vonkova K. : Professional ; Center for Educational Literature, 2010. 352 p. (in Ukrainian).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-63>

УДК 336.332.146:330.322(477.44)

Аналіз фінансового стану та інвестиційної привабливості Вінницького регіону

Томашук Інна Вікторівна

асистент кафедри аналізу та статистики
Вінницького національного аграрного університету

Вольська Любов Леонідівна

асистент кафедри аналізу та статистики
Вінницького національного аграрного університету

Tomashuk Inna, Volska Liubov
Vinnytsia National Agrarian University

У статті зазначено, що сучасний стан національної економіки передбачає необхідність активізації інвестиційної діяльності. Підкреслюється, що головною суттю інвестиційної привабливості є реалізація стратегії отримання максимального прибутку на вкладений капітал. Вказано, що інвестиційна привабливість регіону може визначатися: сприятливим географічним розташуванням регіону; наявністю необхідних природних ресурсів; дешевою і кваліфікованою робочою силою; розвинутою інфраструктурою і ринком продукції. Досліджено, що сприятливих умов для активізації інвестиційної діяльності можна досягти за рахунок балансу між фінансовими інтересами інвесторів та державою. Підкреслено, що розвиток інвестиційного ринку, пошук шляхів зниження загального рівня інвестиційних ризиків та стимулювання структурних перетворень в економіці є факторами інвестиційної привабливості регіону. Встановлено, що Вінницька область є інвестиційно привабливим регіоном, оскільки має сильний промисловий і науковий потенціал, розвинуту транспортну інфраструктуру, вигідне географічне розташування щодо ринків України та країн СНД, ЄС. Зроблено висновок, що Вінницька область потенційно може стати одним з провідних регіонів залучення іноземних інвестицій.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна привабливість, можливості, загрози, ранжування, SWOT-аналіз.

Томашук И.В., Вольская Л.Л. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ВИННИЦКОГО РЕГИОНА

В статье указано, что современное состояние национальной экономики предполагает необходимость активизации инвестиционной деятельности. Подчеркивается, что главным аргументом инвестиционной привлекательности является реализация стратегии получения максимальной прибыли на вложенный капитал. Указано, что инвестиционная привлекательность региона может определяться: благоприятным географическим расположением региона; наличием необходимых природных ресурсов дешевой и квалифицированной рабочей силой; развитой инфраструктурой и рынком продукции. Доказано, что создание условий для активизации инвестиционной деятельности предполагает достижение баланса между финансовыми интересами инвесторов и государства. Подчеркнуто, что развитие инвестиционного рынка, поиск путей снижения общего уровня инвестиционных рисков и стимулирования структурных преобразований в экономике являются факторами инвестиционной привлекательности региона. Установлено, что Винницкая область является инвестиционно привлекательным регионом, поскольку имеет сильный промышленный и научный потенциал, развитую транспортную инфраструктуру, выгодное географическое положение относительно рынков Украины и стран СНГ, ЕС. Сделан вывод, что Винницкая область потенциально может стать одним из ведущих регионов привлечения иностранных инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная привлекательность, возможности, угрозы, ранжирование, SWOT-анализ.

Tomashuk Inna, Volska Liubov. ANALYSIS OF FINANCIAL STATE AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF VINNITZ REGION

The article states that the current state of the national economy implies the need to intensify investment activity. It is emphasized that the main essence of investment attractiveness is implementation of the strategy of obtaining maximum return on invested capital. It is indicated that the investment attractiveness of the region can be determined by: favorable geographic location of the region; availability of necessary natural resources; cheap and skilled labor; developed infrastructure and product market. It was investigated that creation of conditions for activation of investment activity involves the achievement of a balance between the financial interests of investors and the state.

It was emphasized that the development of the investment market, the search for ways to reduce the overall level of investment risks and stimulate structural transformation in the economy are factors of investment attractiveness of the region. It is established that the Vinnytsia region is an investment attractive region, because it has strong industrial and scientific potential, developed transport infrastructure, favorable geographical location on the markets of Ukraine and CIS countries, the EU. Vinnitschyna is the richest in water resources, the area of the water mirror of ponds exceeds 22.5 thousand hectares. In the region part of the state border of Ukraine with the Republic of Moldova passes, its length is 202 km. Via Moldova, there is a transport link to the EU and the Balkan Peninsula. A small distance is from the seaports that have access to the Mediterranean Sea (Odesa – 430 km, the city of Nikolaev – 465 km, Kherson – 533 km). Vinnitsa region has an extensive network of highways of national and local significance. According to the coefficient of transitivity of its territory, the Vinnytsia region ranks first in Ukraine. The density of roads is 360 km per 1000 km² of territory. In the market of investment products of Vinnitsa, a significant share of investments is made in fixed assets, in particular investment projects related to reconstruction and modernization, technical re-equipment of operating enterprises, equipment purchase, modern technologies, etc. It is concluded that the Vinnytsia region could potentially become one of the leading regions for attracting foreign investments.

Keywords: investment, investment activity, investment attractiveness, opportunities, threats, ranking, SWOT-analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з показників, що відображають стабільний економічний розвиток окремих галузей економіки, а також економіки країни в цілому є інвестиційна привабливість регіонів. У цьому контексті, ключовим завданням нинішньої влади є розвиток регіонів та зміцнення їх економічного потенціалу. Важливим фактором економічного зростання є інвестиції. Для України загалом та Вінницької області зокрема важливим і актуальним є питання залучення іноземних інвестицій, оскільки вони суттєво впливають на їх економічний розвиток. На жаль, сьогодні інвестиційна діяльність в Україні переживає найбільшу деградацію. Погіршення інвестиційного клімату, можливості бюджетів усіх рівнів, скорочення ділової активності суб'єктів господарювання призвели до складного стану інвестиційної сфери [13].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблеми та вивчення інвестиційної привабливості регіонів України сьогодні стає особливо актуальним. Теоретичним та практичним аспектам інвестиційної привабливості регіонів присвячені велика кількість робіт провідних вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких: Калетник Г.М., Бондаренко В.М., Вільчинська О.М., Бондар Ю.І., Гончарук І.В., Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О., Момот Т.В., Серединська В.М., Загородна О.М., Федорович Р.В., Сидор Г.В., Давидовська Г.І., Уманець Т.В. та інші.

Проте, багато проблем теоретичного та практичного характеру в цій сфері залишаються невирішеними, що вимагає проведення додаткових наукових досліджень, спрямованих на пошук шляхів підвищення інвестиційної привабливості регіонів.

Формування цілей статті (постановка завдання). Оцінити інвестиційну привабли-

вість Вінницької області, окреслити основні проблеми, пов'язані з припливом іноземних інвестицій в українську економіку, визначити шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації економічний розвиток будь-якої країни тісно пов'язаний зі збільшенням його інвестиційної привабливості, особливо для іноземних інвесторів.

Інвестиційна привабливість являє собою якісний і кількісний опис внутрішнього і зовнішнього середовища об'єкта можливих інвестицій. Основною суттю інвестиційної привабливості є реалізація стратегії максимізації прибутку на вкладений капітал. Тому, на сьогоднішній день, при розробці та прийнятті інвестиційних рішень, іноземний інвестор спирається на дослідження конкурентоспроможності регіональної економіки, і особливо зосереджується на регіонах, які є більш привабливими.

Інвестиційна привабливість регіону характеризується відповідністю регіону основним цілям інвесторів, які складаються з прибутковості, безризиковості та ліквідності інвестицій також рівня задоволення фінансових, виробничих, організаційних й інших вимог або інтересів інвестора до конкретного регіону. Адже висока інвестиційна привабливість регіону дає можливість залучити великі інвестиції для його розвитку та гарантує прибуток для інвесторів [11].

Однак, сьогодні існують об'єктивні та суб'єктивні причинами невисокої інвестиційної привабливості регіонів України (рис. 1).

Основними проблемами розвитку Вінницької області, які перешкоджають гармонійному піднесенню регіону, є обмеженість інвестиційних ресурсів підприємств для модернізації виробництва, висока частка зайнятих



Рис. 1. Причини низької інвестиційної привабливості регіонів

Джерело: сформовано за результатами дослідження

у неформальному секторі економіки, відсутність пропозиції робочих місць у сільську місцевість, неефективне використання земельних ресурсів, низький рівень професіоналізму представників громадських інститутів суспільства [2].

Звичайно, інвестиційна привабливість є необхідною умовою для інвестиційного клімату регіону, оскільки це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог або інтересів інвестора щодо певного об'єкта, який може бути визначений чи оцінений за значеннями відповідних показників, включаючи інтегральну оцінку [8].

На концептуальному рівні запропонована технологія розрахунку індексу інвестиційних переваг регіону, що передбачає:

– Системний аналіз проблеми, її структурування та подання у вигляді ієрархії.

– Вибір показників регіональної статистики, що характеризують інвестиційні переваги регіону.

– Визначення показників (ознак), які суттєво не впливають на стан інвестиційного

клімату у регіоні за допомогою коефіцієнта варіації (V_j):

$$V_j = S_j / X_{\text{сеп},j}$$

де S_j – середньоквадратичне відхилення j -тої ознаки (показника); $X_{\text{сеп},j}$ – середньоарифметичне значення j -тої ознаки (показника).

Після визначення по кожній j -тій ознаці V_j , перевіряється нерівність: $V_j < e$.

Якщо V_j менше величини e , яка дорівнює 0,1, то ознаки вважаються квазопостійними і виключаються з переліку подальшого дослідження.

– Визначення показників: стимуляторів (+), дестимуляторів (-).

– Формування інформаційних баз даних, тобто формування матриці вихідних даних $[X]$:

$$X = (X_{11} \dots X_{1j} \dots X_{1m} \dots)$$

$$X = (X_{21} \dots X_{2j} \dots X_{2m} \dots)$$

$$X = (X_{i1} \dots X_{ij} \dots X_{nm} \dots)$$

де m – кількість ознак ($j = 1, 2, \dots, m$); n – кількість блоків, за якими доцільно здійснювати дослідження інвестиційних переваг регіону

($i = 1, 2, \dots, n$); X_{ij} – значення j -тої ознаки, що характеризує стан i -того блоку інвестиційних переваг регіону.

– Ранжування показників у порядку збільшення для визначення максимального і мінімального значення показників.

– Вибір кращого значення для кожного показника, який характеризує i -тий блок в побудові інтегрального індексу інвестиційних переваг регіону (максимального для показників-стимуляторів і мінімального для показників-дестимуляторів).

– Розрахунок часткових індексів конкретного блоку, що характеризують рівень певного аспекту інвестиційних переваг регіонів як від-

ношення фактичного значення j -того показника для кожного регіону (X_{ij}) до кращого в Україні (в певному регіоні), тобто нормування показників:

– для показників-стимуляторів: $K_{\text{част.}i} = X_{ij}/X_{ij\text{max}}$

– для показників-дестимуляторів: $K_{\text{част.}i} = X_{ij\text{min}}/X_{ij}$

– Розрахунок добутку часткових індексів, які характеризують i -тий блок показників інвестиційних переваг регіону.

– Розрахунок групових інтегральних індексів, що характеризують певні аспекти інвестиційних переваг регіону за формулою середньої геометричної часткових коефіцієнтів, що входять до i -того блоку:

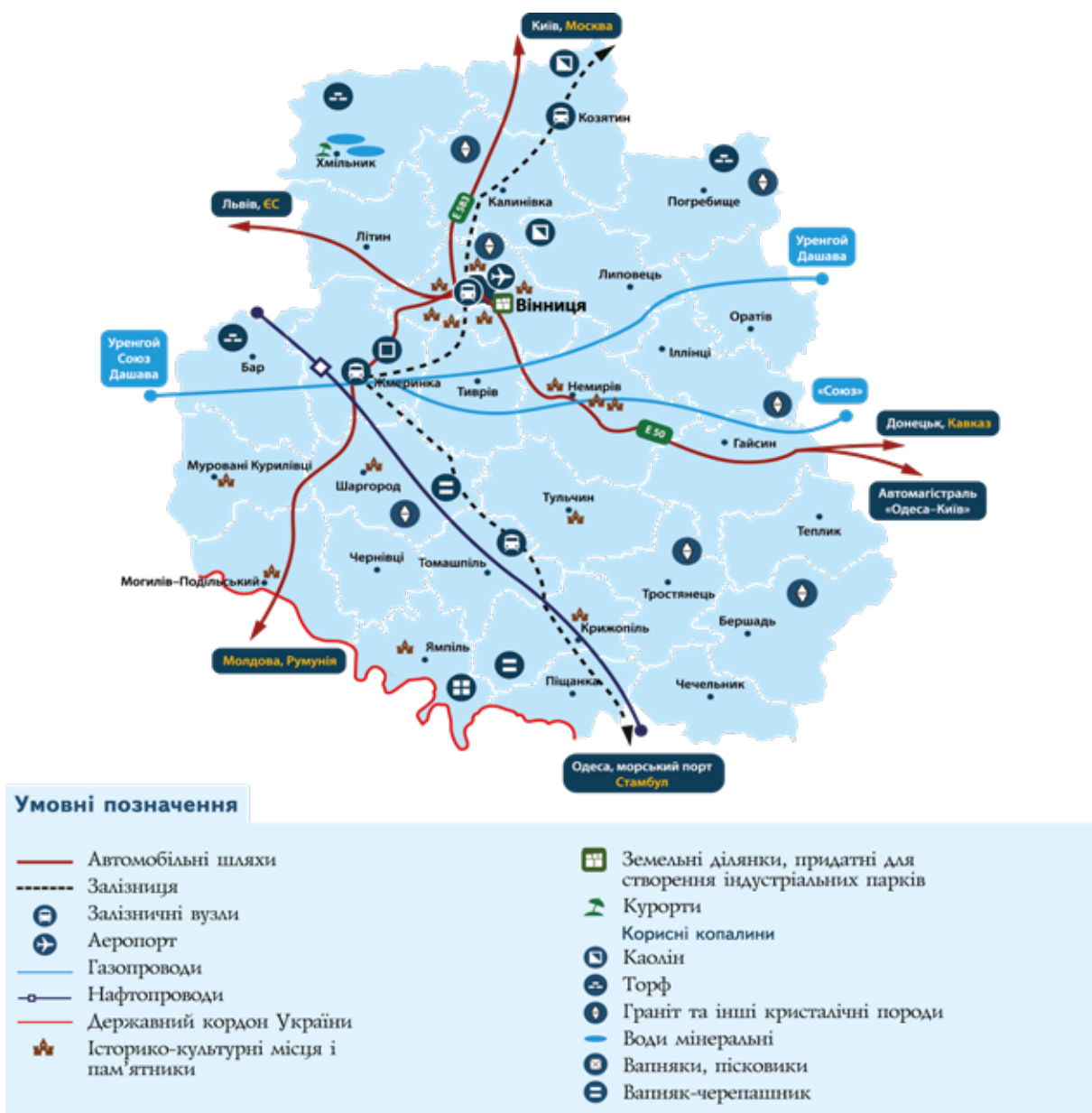


Рис. 2. Інвестиційна карта Вінницької області

Джерело: сформовано на основі [4]

$$K_i = \sqrt[m]{K_{\text{част.1}} * K_{\text{част.2}} * \dots * K_{\text{част.m}}}$$

– Розрахунок консолідованого інтегрального показника інвестиційних переваг регіону на основі формули інтегральних показників геометричної групи, що характеризують його основні аспекти:

$$K = \sqrt[n]{K_1 * K_2 * \dots * K_n}$$

– Ранжування регіонів за зведеним інтегральним індексом інвестиційних переваг [15].

Вінницька область є інвестиційно привабливим регіоном, оскільки має потужний промисловий і науковий потенціал, розвинуту транспортну інфраструктуру, вигідне географічне розташування на ринках України та країн СНД, ЄС [5].

Вінниччина є найбагатшою на водні ресурси, площа водного дзеркала ставків перевищує 22,5 тис. га. В області проходить частина державного кордону України з Республікою Молдова, її довжина становить 202 км. Через Молдову існує транспортне сполучення до країн ЄС та Балканського півострова. Незначною є віддаленість від морських портів, що мають вихід в Середземне море (м. Одеса – 430 км, м. Миколаїв – 465 км,

м. Херсон – 533 км). Вінницька область має розгалужену мережу автомобільних доріг загальнодержавного і місцевого значення. За коефіцієнтом транзитивності своєї території Вінницька область займає перше місце в Україні. Щільність доріг складає 360 км на 1000 км² території (рис. 2) [6].

На ринку інвестиційної продукції Вінниці значна частка інвестицій здійснюється в основні засоби, зокрема інвестиційні проекти, пов'язані з реконструкцією і модернізацією, технічним переоснащенням діючих підприємств, закупівлями обладнання, сучасними технологіями тощо. Саме цими складовими обумовлена інвестиційна привабливість Вінницької області (табл. 1).

Важливим показником інвестиційної привабливості регіону є показник капітальних вкладень, що дає можливість оцінити стан реальних інвестицій (рис. 3). Для Вінницької області найбільш несприятливим періодом для інвестиційної діяльності був 2014 рік. Обсяг інвестицій у 2014 році зменшився на 434942 тис. грн. (- 7,12%) у порівнянні з 2013 роком.

Згідно даних Головного управління статистики у Вінницькій області, капітальні

Таблиця 1

Основні характеристики інвестиційної привабливості Вінницької області

№ з/п	Характеристика
1	Вигідне географічне розташування (близьке розташування до столиці (260 км) як основний ринок збуту товарів і великих транспортних коридорів є конкурентною перевагою регіону);
2	Сприятливий бізнес-клімат та надання спрощених та якісних адміністративних послуг (Вінницька область першою в Україні створила Агенцію регіонального розвитку, спрямовану на створення інвестиційної привабливості та залучення коштів для соціально-економічного розвитку регіону);
3	Репутація регіону як надійного та стабільного партнера (Вінницька область реалізує 10 угод щодо торговельно-економічного, наукового, технічного та культурного співробітництва з регіонами Республіки Польща, Румунії, Республіки Молдова, Чеської Республіки, Республіки Білорусь та ін. Сприятливий інвестиційний та діловий клімат оцінили партнери з 50 країн світу, інвестуючи свої кошти у створення на території області майже 400 потужних підприємств з високими стандартами виробництва та соціальної відповідальності);
4	Розвинений та диверсифікований промисловий сектор;
5	Високий розвиток агропромислового комплексу та наявність потенціалу для подальшого зростання (область посідає перше місце за обсягом валової продукції сільськогосподарства, по-друге, за обсягом виробництва м'яса);
6	Наявність пускових ділянок для реалізації інвестиційних проектів (у Вінниці, в 2016 році створено Вінницький промисловий парк, метою якого є залучення інвестицій в економіку регіону);
7	Високий науковий потенціал;
8	Велика кількість розвіданих корисних копалин промислової цінності;
9	Різноманітність культурного та туристичного відпочинку;
10	Наявність ексклюзивних рекреаційних ресурсів.

Джерело: сформовано на основі [15]

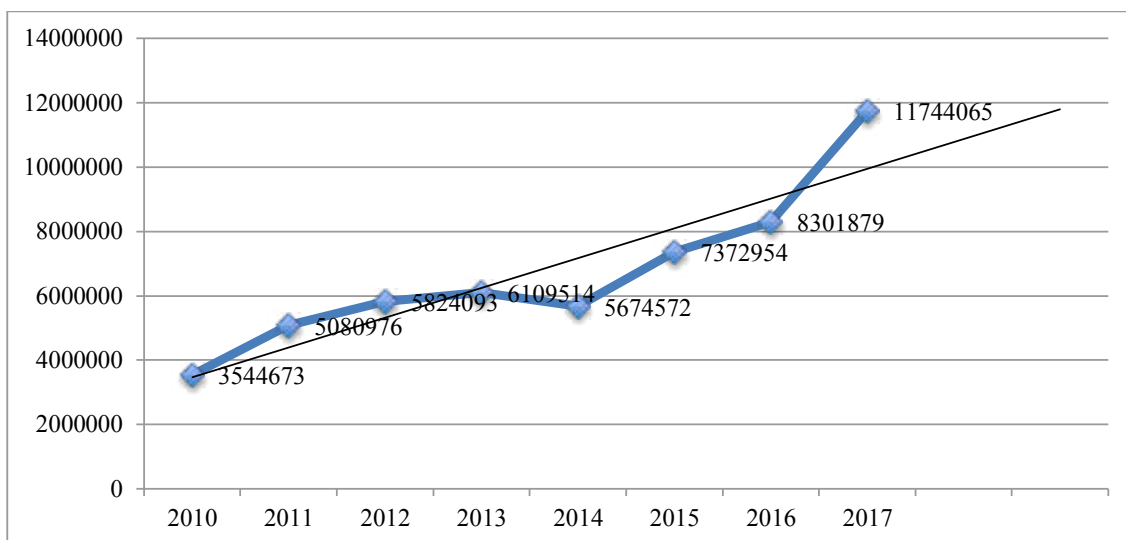


Рис. 3. Капітальні інвестиції Вінницької обл. за джерелами фінансування за 2010-2017 роки, (тис. грн.)

Джерело: сформовано на основі [9]

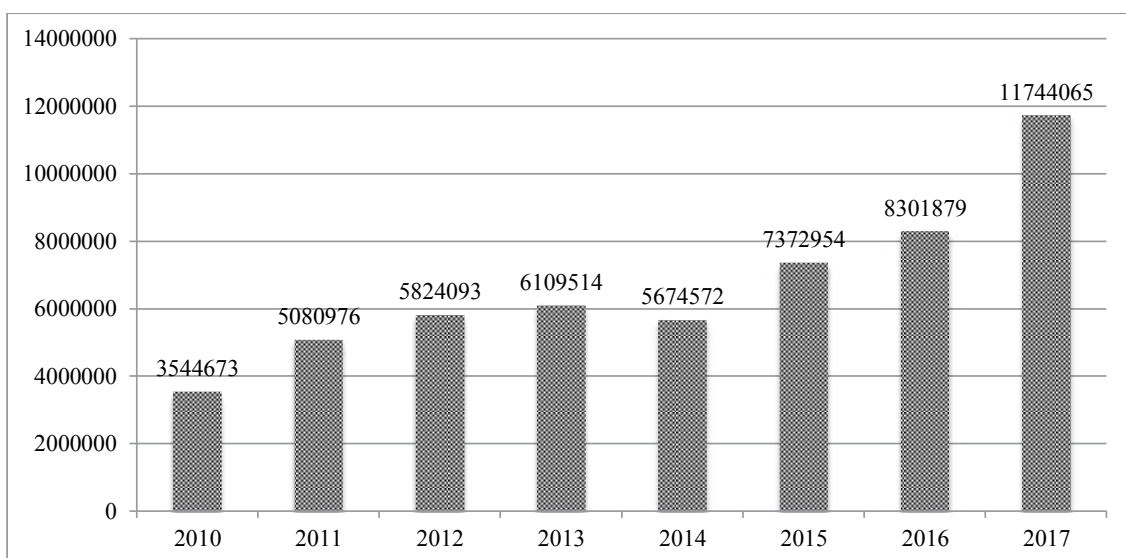


Рис. 4. Капітальні інвестиції Вінницької обл. за видами економічної діяльності за 2010-2017 роки, (тис. грн.)

Джерело: сформовано на основі [9]

інвестиції Вінницького регіону за видами економічної діяльності у 2017 році склали 11744065 тис. грн., що на 3442186 тис. грн. (+41,46 %) зросли в порівнянні з 2016 роком (рис. 4).

Найбільша кількість інвестицій по Вінницькій області в 2017 році надійшло у галузь сільського господарства, мисливства та надання пов'язаних із ними послуг, що склало 4576192 тис. грн. (38,97% від загальної кількості інвестицій). Інвестиції у промис-

ловість Вінниччини склали 2484966 тис. грн. (21,16%) (рис. 5).

З метою підвищення інвестиційної привабливості проектів розвитку Вінницької області необхідно здійснити низку заходів з залученням органів місцевого самоврядування (рис. 6).

Об'єм інвестицій у регіон значною мірою залежить від його інвестиційного іміджу. Формування позитивного інвестиційного іміджу Вінниччини передбачається за рахунок популяризації інвестиційного порталу регі-

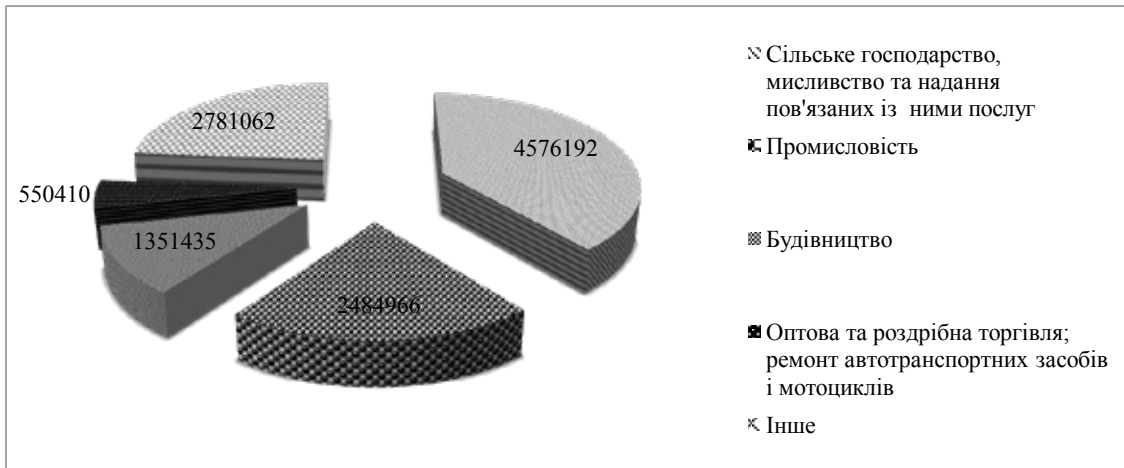


Рис. 5. Капітальні інвестиції Вінницької обл. за видами економічної діяльності у 2017 році, (тис. грн.)

Джерело: сформовано на основі [9]

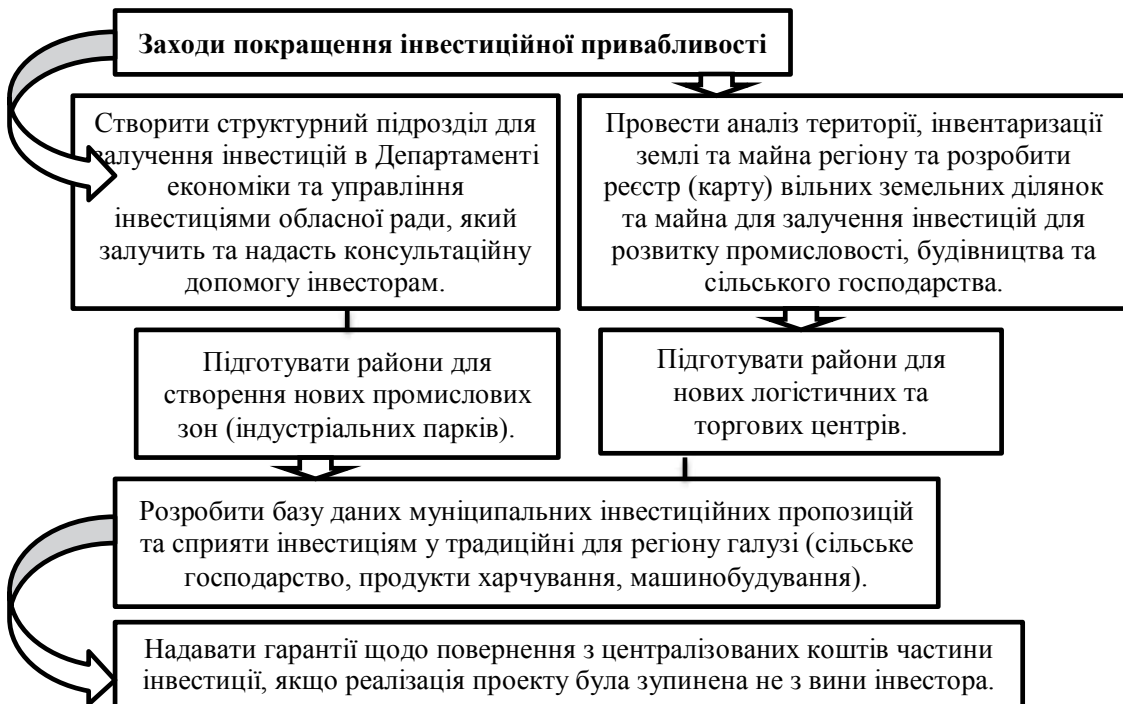


Рис. 6. Основні складові покращення інвестиційної привабливості Вінницького регіону

Джерело: сформовано за результатами дослідження

ону, через соціальні мережі та офіційні веб-портали європейських партнерів та ряду інших заходів (рис. 7) [5].

Існують ряд чинників, які формують інвестиційну привабливість регіону, що визначаються за рахунок: вигідного географічного розташування регіону; наявності необхідних умов природних ресурсів; дешевою і кваліфікованою робочою силою; розвиненою інфра-

структурою і ринком продукції. Оцінка інвестиційної привабливості та іміджу Вінницького регіону є важливим аспектом для прийняття будь-якого інвестиційного рішення, наслідки якого залежать від правильності як інвестора, так і економіки регіону та країни в цілому [11].

Дослідження інвестиційної привабливості Вінницької області за допомогою

SWOT-аналізу слабких, сильних сторін, можливостей і загроз допоможе у вирішенні таких завдань, як підвищення ефективності використання бюджетних інвестиційних ресурсів; формування оптимальних територіальних, галузевих та інших напрямів інвестиційних потоків; створення сприятливішого інвестиційного клімату; формування стратегічного планування та інвестиційної політики; удосконалення механізмів обґрунтування та залучення інвестицій; зниження рівня ризику для інвесторів та кредиторів (табл. 2) [15].

Інвестиційні ресурси є важливим інструментом для покращення соціального та економічного життя Вінницького регіону. Їх роль в економічній діяльності суб'єктів господарювання зростає. Тому завжди існує потреба

у створенні ефективних механізмів їх залучення за рахунок підвищення інвестиційної привабливості.

Висновки із цього дослідження. Отже, Вінниччина потенційно може стати одним з провідних регіонів залучення іноземних інвестицій. Цьому сприяє величезний внутрішній ринок, відносно кваліфікована і в той же час дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси і наявність інфраструктури, хоча і не надто розвинені. Аналіз отриманих результатів свідчить про покращення інвестиційного клімату в регіоні для іноземних інвесторів. Але існує потреба у підвищенні інвестиційної привабливості Вінниччини шляхом реалізації державної політики у сфері регулювання інвестиційної діяльності.

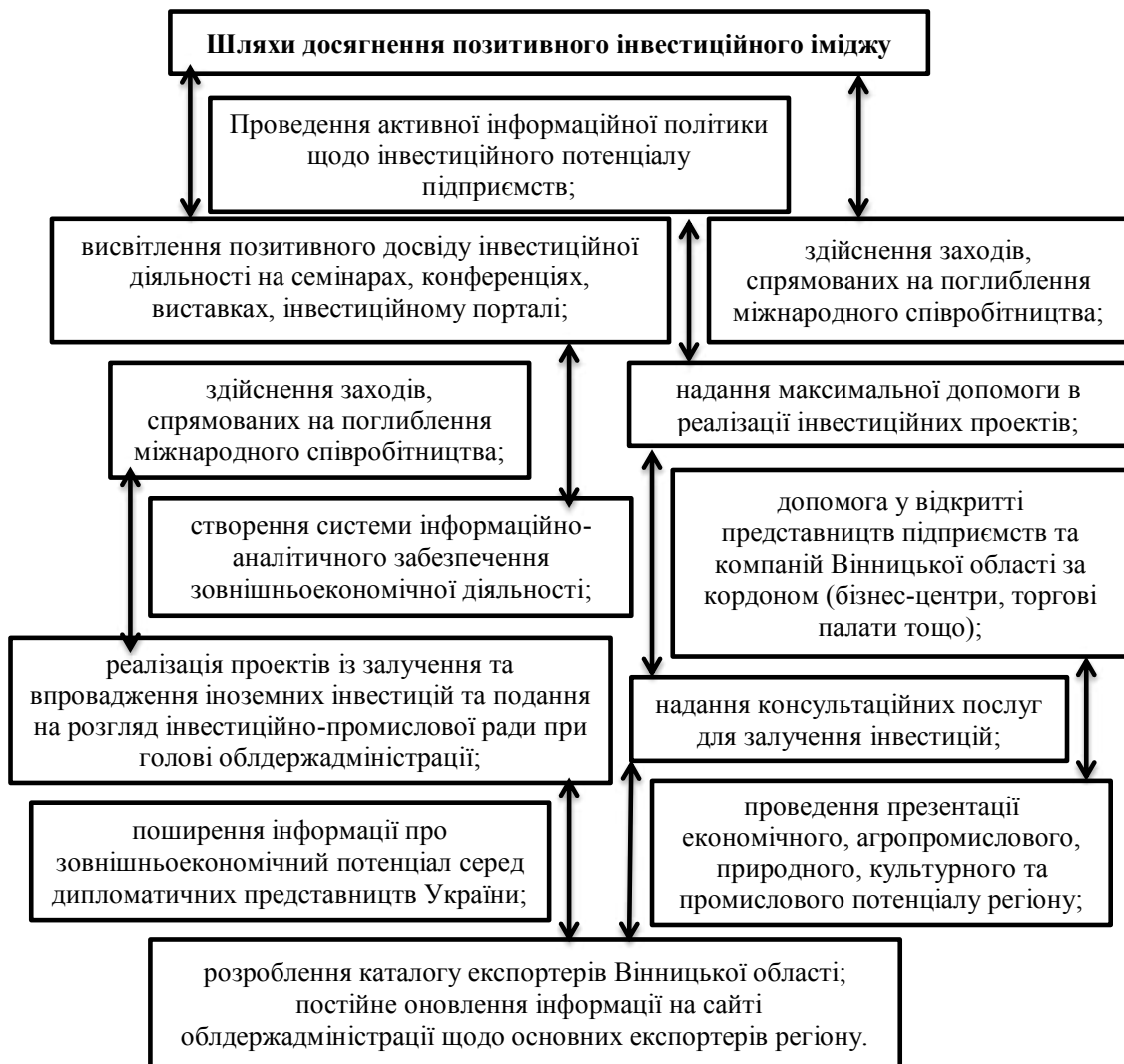


Рис. 7. Основні складові досягнення позитивного інвестиційного іміджу Вінницького регіону

Джерело: сформовано за результатами дослідження

Таблиця 2

**Результати SWOT-аналізу слабких, сильних сторін,
можливостей та загроз інвестиційної привабливості Вінницької області**

Складові	Характеристика
Сильні сторони	1) Потужний промисловий та високий науковий потенціал. 2) Висококваліфікована та якісна робоча сила. 3) Відносно низька вартість робочої сили. 4) Розвинута транспортна інфраструктура (автомобільних шляхів – 9524 км, залізничних – 1124 км). 5) Є географічним центром України. 6) Розвинута банківська інфраструктура. 7) Доступність до ринків України та країн СНД. 8) Сприятливі природно-кліматичні умови. 9) Запаси корисних копалин (коалін (800 млн. тонн), граніт, флюорит, пісок, гравій). 10) Розвивається малий та середній бізнес. 11) Наявні території (земельні ділянки) для реконструкції та розширення виробництва. 12) Активна позиція міської влади щодо залучення інвестицій.
Можливості	1) Економічний розвиток на базі інновацій. 2) Впровадження енергозберігаючих програм. 3) Впровадження податкових пільг. 4) Спрощення процедур отримання дозволів на інвестування. 5) Спрощення процедури оформлення прав власності на об'єкт інвестицій. 6) Ефективне використання природних ресурсів у сільському господарстві на паперову, керамічну, електротехнічну (ізолятори), вогнетривку, алюмінієву, текстильну, кабельну, гумову, хімічну, миловарну промисловість, виготовлення каміння, облицювальної плитки тощо. 7) Залучення зовнішніх інвесторів. 8) Проведення щорічної конференції по залученню інвестицій в Подільський регіон.
Слабкі сторони	1) Велика зношеність основних фондів та основних засобів. 2) Недосконалість існуючої правової бази (регулювання інвестиційними процесами та захист прав інвесторів). 3) Не скоординована політика місцевої влади та бізнес-еліти щодо залучення інвестицій. 4) Високі процентні ставки за кредит. 5) Складний процес оформлення інвестування (велика кількість дозволів та реєстраційних органів та процедур). 6) Недостатньо інформації про об'єкт інвестування. 7) Низька інвестиційна привабливість промислових підприємств. 8) Недостатня кількість державних коштів, для реалізації інвестиційних проектів. 9) Відсутність окремого підрозділу з залучення і супроводу інвестицій в органах місцевого самоврядування.
Загрози	1) Непередбаченість податкової політики. 2) Нестабільна політична ситуація в країні. 3) Непередбачена зміна валютного курсу та інфляційні процеси. 4) Підвищення цін на енергоносії.

Джерело: сформовано на основі [14]

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондаренко В.М. Ресурсний потенціал регіону: методологія формування та перспективи використання: [монографія]. Вінниця: Меркьюрі-Поділля, 2012. 400 с.
2. Вільчинська О.М., Бондар Ю.І. Кількісна оцінка інвестиційної привабливості регіону (на прикладі Вінницької області). *Економіка і суспільство*. Випуск № 12, 2017. С. 408-414.
3. Гончарук І.В., Томашук І.В. Вплив еколого-економічного фактору на особливості організаційно-економічного механізму використання ресурсного потенціалу сільських територій. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 4 (20). С. 55-62.
4. Джерело. URL: <http://investukrmap.org.ua/>

5. Єпіфанова І.Ю., Гладка Д.О. Інвестиційний потенціал Вінницького регіону. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Вип. 20. 2017. С. 324-329
6. Звіт «Аналіз стану інвестиційної діяльності Вінницької, Запорізької, Івано-Франківської та Полтавської областей та практичні рекомендації щодо поліпшення інвестиційного середовища». URL: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2016/10/Analysis-of-Investment-Practices_Report_26052016_Last.pdf
7. Калетнік Г.М. Державне регулювання економіки: навч. посіб. К.: Хай-Тек Прес, 2011. 427 с.
8. Момот Т.В. Інвестиційна привабливість акціонерного товариства: удосконалення сучасних методик оцінки [Текст] / Т.В. Момот // Менеджер. *Вісник Донецького державного університету управління*. 2005. № 4(34). С. 117–122.
9. Офіційний сайт Головного управління статистики у Вінницькій області. URL: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua>.
11. Оцінка інвестиційної привабливості регіону. URL: https://knowledge.allbest.ru/economy/3c0a65625b2bc68a4d43a88521206d26_0.html
12. Серединська В.М., Загородна О.М., Федорович Р.В. Економічний аналіз. Навчальний посібник / Тернопіль: Видавництво Астон, 2010. 624 с.
13. Сидор Г.В., Давидовська Г.І. Інвестиційна привабливість регіонів. *Сталий розвиток економіки*. № 2. 2015 [27]. С. 184-189
14. Стратегія збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 року (нова редакція). URL: <http://www.vin.gov.ua/invest/rehionalni-prohramy-rozvytku/624-stratehiia-zbalansovanoho-rehionalnoho-rozvytku-vinnytskoi-oblasti-na-period-do-2020-roku-nova-redaktsiia>
15. Уманець Т.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів. URL: http://eip.org.ua/docs/EP_06_4_133_uk.pdf

REFERENCES:

1. Bondarenko V.M. (2012) Resursnyi potentsial rehionu: metodolohiia formuvannia ta perspektyvy vykorystannia: monohrafiia. [Resource potential of the region: methodology of formation and prospects of use: monograph]. Vinnytsia: Merkiuri-Podillia, pp. 400. (in Ukrainian)
2. Vilchynska O.M., Bondar Yu.I. (2017) Kilkisna otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehionu (na prykladi Vinnytskoi oblasti). [Quantitative assessment of the investment attractiveness of the region (for example, Vinnitsa region)]. *Ekonomika i suspilstvo*. [Economics and Society]. no. 12. pp. 408-414
3. Honcharuk I.V., Tomashuk I.V. (2017) Vplyv ekoloho-ekonomichnoho faktoru na osoblyvosti orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu vykorystannia resursnoho potentsialu silskykh terytorii. [Influence of the ecological and economic factor on the peculiarities of the organizational and economic mechanism of using the resource potential of rural territories]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*. [Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice]. no. 4 (20). pp. 55-62.
4. Dzherelo. Available at: <http://investukrmap.org.ua/> (accessed 10 January 2019).
5. Yepifanova I.Iu., Hladka D.O. (2017) Investytsiinyi potentsial Vinnytskoho rehionu. [Investment potential of Vinnytsia region]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*. [Global and national problems of the economy]. vol. 20. pp. 324-329
6. Zvit «Analiz stanu investytsiinoi diialnosti Vinnytskoi, Zaporizkoi, Ivano- Frankivskoi ta Poltavskoi oblasti ta praktychni rekomendatsii shchodo polipshennia investytsiinoho seredovyscha». [Report «Analysis of the state of investment activity in Vinnytsia, Zaporizhzhia, Ivano-Frankivsk and Poltava regions and practical recommendations for improving the investment environment»]. Available at: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2016/10/Analysis-of-Investment-Practices_Report_26052016_Last.pdf (accessed 19 January 2019).
7. Kaletnik H.M. (2011) Derzhavne rehulivannia ekonomiky: navch. posib. [State regulation of the economy: teaching. manual]. K.: Khai-Tek Pres. pp. 427. (in Ukrainian)
8. Momot T.V. (2005) Investytsiina pryvablyvist aktsionernoho tovarystva: udoskonalennia suchasnykh metodyk otsinky [Текст]. [Investment attractiveness of a joint-stock company: improvement of modern valuation techniques] / T.V. Momot // Menedzher. *Visnyk Donetskoho derzhavnoho universytetu upravlinnia*. [Bulletin of the Donetsk State University of Management]. no. 4(34). pp. 117–122.
9. Ofitsiinyi sait Holovnoho upravlinnia statystyky u Vinnytskii oblasti. [The official site of the Main Department of Statistics in Vinnytsia region]. Available at: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/>. (accessed 23 January 2019).
10. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua>. (accessed 27 January 2019).

11. Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehionu. [Estimation of investment attractiveness of the region]. Available at: https://knowledge.allbest.ru/economy/3c0a65625b2bc68a4d43a88521206d26_0.html (accessed 30 January 2019).
12. Seredynska V.M., Zahorodna O.M., Fedorovych R.V. (2010) Ekonomichnyi analiz. Navchalnyi posibnyk. [Economic analysis. Tutorial]. / Ternopil: Vydavnytstvo Aston. pp. 624. (in Ukrainian)
13. Sydor H.V., Davydovska H.I. (2015) Investytsiina pryvablyvist rehioniv. [Investment attractiveness of the regions]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*. [Sustainable development of the economy]. no. 2[27]. pp. 184-189
14. Stratehiia zbalansovanoho rehionalnoho rozvytku Vinnytskoi oblasti na period do 2020 roku (nova redaktsiia). [Strategy of balanced regional development of Vinnytsia region up to 2020 (new edition)]. Available at: <http://www.vin.gov.ua/invest/rehionalni-prohramy-rozvytku/624-stratehiia-zbalansovanoho-rehionalnoho-rozvytku-vinnytskoi-oblasti-na-period-do-2020-roku-nova-redaktsiia> (accessed 30 January 2019).
15. Umanets T.V. Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehionu za dopomohoiu intehralnykh indeksiv. [Estimation of investment attractiveness of the region with the help of integrated indices]. Available at: http://eip.org.ua/docs/EP_06_4_133_uk.pdf (accessed 5 February 2019).

Ключові фактори оцінки рівня інноваційного розвитку регіонів України

Щьокіна Євгенія Юріївна

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічних систем
і управління інноваційним розвитком
Одеського національного політехнічного університету

Shchekina Evgeniia
Odessa National Polytechnic University

У статті досліджено фактори впливу на інноваційний розвиток регіонів України, виокремлені та систематизовані групи факторів залежно від того, яку функцію в загальному розвитку певної території вони виконують чи на досягнення якого критерію розвитку вони націлені, проведено аналіз стану інноваційного розвитку регіонів та виявлено основні регіональні проблеми, що його стримують. Визначено, що розвиток і взаємодія регіонів, відносини регіональних і центральних органів влади є одним із визначальних факторів довгострокового економічного розвитку країни. Зміцнення державності країни потребує створення господарського комплексу з ефективним використанням місцевих ресурсів, переваг територіального поділу праці та запобігання ускладнень. Обґрунтовано, що для успішного управління розвитком регіону потрібне ретельне вивчення факторів впливу на формування інноваційного розвитку регіонів, що дасть змогу проводити цілеспрямоване стратегічне управління та формувати програму стійкого розвитку країни.

Ключові слова: інноваційний розвиток, регіон, фактори, інновації, інноваційна діяльність.

Щекина Е.Ю. КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье исследованы факторы влияния на инновационное развитие регионов Украины, выделены и систематизированы группы факторов в зависимости от того, какую функцию в общем развитии определенной территории они выполняют или на достижение какого критерия развития они нацелены, проведен анализ состояния инновационного развития регионов и выявлены основные региональные проблемы, сдерживающие его. Определено, что развитие и взаимодействие регионов, взаимоотношения региональных и центральных органов власти являются одним из определяющих факторов долгосрочного экономического развития страны. Укрепление государственности страны требует создания хозяйственного комплекса с эффективным использованием местных ресурсов, преимуществ территориального разделения труда и предотвращения осложнений. Обосновано, что для успешного управления развитием региона требуется тщательное изучение факторов влияния на формирование инновационного развития регионов, что позволит проводить целенаправленное стратегическое управление и формировать программу устойчивого развития страны.

Ключевые слова: инновационное развитие, регион, факторы, инновации, инновационная деятельность.

Shchekina Evgeniia. KEY FACTORS ASSESSING THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE

The article analyzes the factors of influence on the innovative development of the regions of Ukraine, the isolated and systematized groups of factors, depending on what function they perform in the general development of a particular territory or on which achievement of the criterion of development they are aimed, the analysis of the state of innovation development of the regions was carried out and the main regional problems were identified that hold him back. It is determined that the main means of solving a wide range of problems in almost all spheres of life and characterizes the quality of the entire socio-economic system of the country and its regions. Expanding the scope of innovation in the economy will depend on the maximum possible use of extrabudgetary sources of funding, along with own funds of enterprises and the growing demand for scientific and technological achievements. In general, it can be noted that the most effective way to ensure the prosperity of the regions and increase their development is to adapt the results of scientific and production activities to market requirements, to formulate a policy of sustainable development of the region through innovations in the field of management, production and sales. Significant influence on the level of innovation development in the region determines the share of state participation in the management of innovation processes in the region. It is determined that development and interaction of regions, relations between regional and central authorities is one of the determining factors of long-term economic development of the

country. Strengthening the statehood requires the creation of an economic complex with the effective use of local resources, the benefits of territorial division of labor and prevention of complications. It is substantiated that for the successful management of the development of the region, careful study of the factors of influence on the formation of innovative development of the regions is necessary, which will allow to carry out purposeful strategic management and formulate a program of sustainable development of the country.

Key words: innovation development, region, factors, innovations, innovative activity.

За сучасних умов основним фактором економічного розвитку є стрімке зростання темпів науково-технічного прогресу. Впровадження інноваційних технологій повинно передбачати формування ефективної системи розвитку території з підвищення темпів соціально-економічного розвитку. Розвиток території залежить від рівня інноваційної діяльності, яка охоплює мобілізацію трудових, фінансових, матеріальних і організаційно-управлінських ресурсів, посилення соціального захисту населення, відновлення соціальної інфраструктури, розвиток підприємництва, збереження екологічної стабільності.

Забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку регіонів, зростання національного виробництва та адаптація до радикальних змін з урахуванням світових тенденцій науково-технологічного розвитку можливі за умови впровадження інноваційних інструментів управління процесами діяльності регіонів. Масштаб та інтенсивність процесу відновлення системи управління в регіонах залежать від мінливості навколишніх умов, а також від системи управління, від цілей певного регіону й інших внутрішніх характеристик, оскільки будь-які інноваційні зміни визначаються зовнішніми і внутрішніми умовами діяльності регіону. В Україні на сучасному етапі розвитку є значна кількість передумов для досягнення високих показників інноваційного розвитку, тому «перехід до інноваційної моделі розвитку» економіки, яка є характерною ознакою сучасного етапу розвитку світової економіки, відображає можливість створення ефективного розвитку території та регіонів країни.

Постановка проблеми. Для української економіки характерний досить низький рівень готовності до інноваційної діяльності, освоєння і використання інновацій та розвитку інноваційних проектів. Таким чином, ступінь розвиненості всієї міської інфраструктури та розвиток територій у сучасних умовах трансформації соціально-економічного стану в Україні та її регіонів стає одним із головних напрямів та досконалим засобом досягнення економічного зростання. Особливого значення набуває забезпечення розвитку терито-

рій та національної економіки загалом через підвищення ефективності функціонування регіонів на основі запровадження інноваційних чинників в усіх сферах господарювання, в тому числі і в систему управління розвитком регіонів, з урахуванням взаємодії позитивних і негативних факторів. Саме тому проблеми методичного забезпечення оцінки впливу факторів екзо- та ендогенного характеру набувають сьогодні особливо актуального значення. Саме в умовах кризових явищ, що охопили економіку України, стає необхідним виявити та проаналізувати фактори, які стимулюють або стримують інноваційний розвиток регіонів.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Дослідженню ролі та регіональним аспектам іноваційного розвитку в економічній системі регіонів, проблемам визначення та аналізу факторів, що перешкоджають і сприяють інноваційній діяльності, присвячено низку наукових праць. Зокрема, П. Беленького, Є. Бойка, І. Буднікевич, З. Варналія, М. Долішнього, М. Кизима, Л. Ковальської, О. Козирєвої, В. Лучика, Д. Стеценка, С. Шульц, Л. Яремко, Т. Уманець та ін. Можна стверджувати, що на основі цих праць сьогодні відбувається становлення наукового напрямку, що вивчає трансформацію соціально-економічних відносин, форм і видів підприємництва, нових способів управління цими процесами, й оскільки методичне підґрунтя у цьому напрямі знаходиться в стадії формування, це і викликає потребу в глибокому науковому опрацюванні цієї проблематики.

Мета роботи. Розкрити сутність та проаналізувати фактори, які впливають на інноваційний розвиток регіонів. Для досягнення цієї мети необхідно оглянути і проаналізувати літературні джерела на цю тематику, згрупувати та систематизувати фактори й умови, що впливають на регіональний розвиток узагалі та зокрема.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна модель розвитку економіки країни визначається станом та рівнем розвитку інноваційної діяльності в економіці різних регіональних рівнів. Нині інноваційна діяльність є важливим фактором успішного економічного

розвитку території, метою якого є формування та ефективне використання інноваційного потенціалу. Говорячи про розвиток, як правило, йдеться про якісь зміни на краще, і насамперед в економічній сфері. Кількісні зміни вказують на економічне зростання, якісні – на отримання відповідною економічною системою нових характеристик. Тому за усвідомлення необхідності поліпшення ефективності економічної діяльності як основи розвитку території вагомим резервом є саме інноваційна діяльність кожного з регіонів і фактори, які впливають на неї.

Інноваційна діяльність територій вимагає належного організаційно-економічного забезпечення, що передбачає створення цілого комплексу наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, які у своїй сукупності ведуть до створення інновації, постійного поліпшення, вдосконалення і нових підходів до системи управління. Ці заходи не завжди приводять до впровадження інновацій, але необхідні для їх створення, оскільки інноваційний процес може впливати на низку факторів, які можуть як перешкоджати, так і сприяти розвитку інноваційної діяльності регіону.

Інноваційний розвиток регіону – це сталий процес постійних змін економічного потенціалу регіону в напрямі покращення та оптимізації просторових господарських характеристик відповідно до наявності та розміщення ресурсної бази для забезпечення високого рівня життєдіяльності людини та збереження природного середовища [1]. Іншими словами, процес створення, освоєння і поширення інновацій називається інноваційною діяльністю, що полягає в розробленні і реалізації результатів науково-технічних досліджень у вигляді нового продукту (послуги) або нового технологічного, організаційного, управлінського процесу. Він являє собою послідовність дій з ініціації інновації, з розроблення нових продуктів і операцій щодо їх реалізації на ринку і з подальшого поширення результатів, оскільки інноваційна діяльність протікає під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, то вважаємо за доцільне їх дослідження [2].

В основі розвитку регіону лежать зв'язки між його суб'єктами, що приводять до відтворювальних процесів. Основними регіональними відтворювальними циклами є відтворення трудових ресурсів, кредитно-грошових та інвестиційних ресурсів, природних ресурсів, виробничих і соціальних послуг, інформа-

ційних послуг та інноваційної інфраструктури.

Під час вивчення регіонального виміру інноваційного розвитку суб'єктів господарювання слід зазначити, що кожен фактор впливає на його розвиток [3]. Для успішного інноваційного розвитку регіонів необхідне ретельне вивчення факторів, що перешкоджають і сприяють йому. Під факторами слід розуміти безліч причин, що викликають зміни у розвитку регіонів і визначають характер процесів, які відбуваються в них. Дослідниками запропоновано велику різноманітність підходів до аналізу факторів, що впливають на регіональний розвиток узагалі та зокрема. Узагальнюючи різноманітні підходи, нами було виокремлено групи факторів, що впливають на необхідний сектор впровадження інновацій. Фактори регіонального розвитку – це суттєві умови, які необхідно брати до уваги під час вивчення або вирішення конкретної проблеми регіональної економіки. Фактори розвитку території мають економічний і соціальний зміст залежно від того, яку функцію в загальному розвитку певної території вони виконують чи на досягнення якого критерію розвитку вони націлені. Важливим є те, що регіон є місцевістю, яка розвивається під впливом групи факторів, які можна поділити на внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні) фактори розвитку (рис. 1).

До внутрішніх факторів розвитку регіону належать природно-ресурсні фактори, які характеризуються станом й оцінками земельних, водних, лісових, мінерально-сировинних, оздоровчих і рекреаційних ресурсів та станом природного середовища. Оцінку природно-ресурсних факторів на основі визначення рівня та ефективності використання можна оцінити показниками оцінки земельних, водних, лісових, мінерально-сировинних, оздоровчих та рекреаційних ресурсів. Економічні фактори можна оцінити за обсягами, структурою, рівнем використання, часткою наукоємних інвестиційно-спроможних галузей і підприємств, здатних до реалізації інноваційної моделі економічного зростання, ступенем кваліфікації трудових ресурсів, потужністю, технічним станом та ін. Вагомим чинником підвищення доходності регіону є туристична сфера, яка оцінюється за наявністю, кількісною та якісною характеристикою історико-культурних, природно-кліматичних та медико-санитарних умов, лікувально-оздоровчих ресурсів, розвитком туристичної інфраструктури. У 2017 році загальний обсяг витрат на виконання НДР власними силами організа-

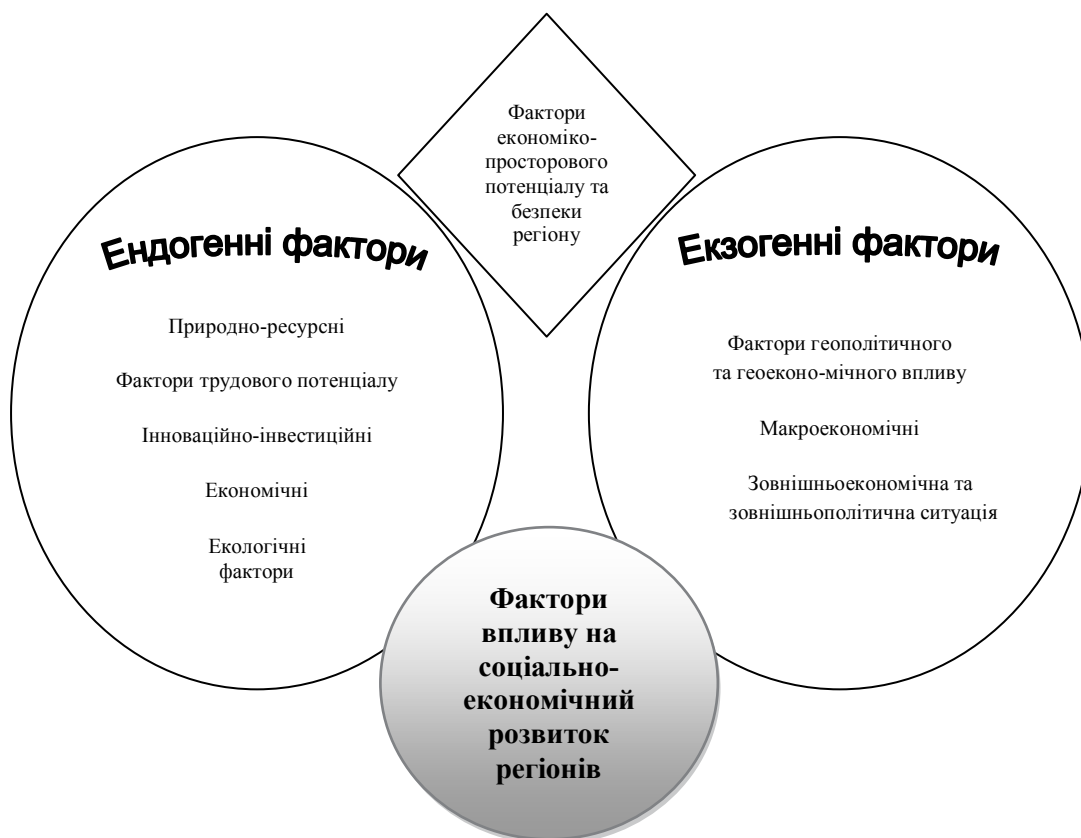


Рис. 1. Фактори впливу на інноваційний розвиток регіонів

цій становив 13 379,3 млн. грн, у тому числі витрати на оплату праці – 7152,9 млн. грн, інші поточні витрати – 5444,6 млн. грн, капітальні витрати – 781,8 млн. грн, з них витрати на придбання устаткування – 659,1 млн. грн. Частка фінансування витрат на виконання НДР за рахунок державного бюджету становила 35,4% (у 2016 р. – 32,1%). Упродовж 2017 р. на підприємствах та в організаціях, які здійснювали НДР, кількість виконавців таких робіт становила 94,3 тис. працівників (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру). За попередніми розрахунками, питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,45%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%. За даними 2016 року, частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,25%, Австрії – 3,09%, Німеччині – 2,94%, Данії – 2,87%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,49%, Франції – 2,25%; меншою – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%) [4].

Розвиток підприємництва та малого бізнесу, який є складником економічних факто-

рів (рис. 3), залежить від створених умов на місцевому рівні, тому динаміка показників цієї сфери за останні роки характеризується зростанням кількості суб'єктів. За даними Державної служби статистики України станом на 2016 р. частка малих підприємств становила 322 920 одиниць, тобто 95,5% від загальної кількості, середніх – 14 937 (4,4%), великих – 399 (0,1%) [4].

Інноваційно-інвестиційні фактори оцінюються за показниками наявності упроваджуючих, інформаційних, дослідно-експериментальних, науково-дослідних, проектних організацій, вищих навчальних закладів, їх відповідності спеціалізації економіки регіону, кількості та якісної характеристики наукових кадрів, наявності наукових розробок світового рівня, кількості отриманих патентів [5].

Упродовж 2017 року наукові дослідження і розробки в Україні виконували 963 організації, 45,8% з яких належали до державного сектору економіки, 39,0% – підприємницького, 15,2% – вищої освіти [4].

Відсутність коштів та стимулів до запровадження перспективних наукових розробок, спрямованих на використання альтернативних факторів регіонального розвитку

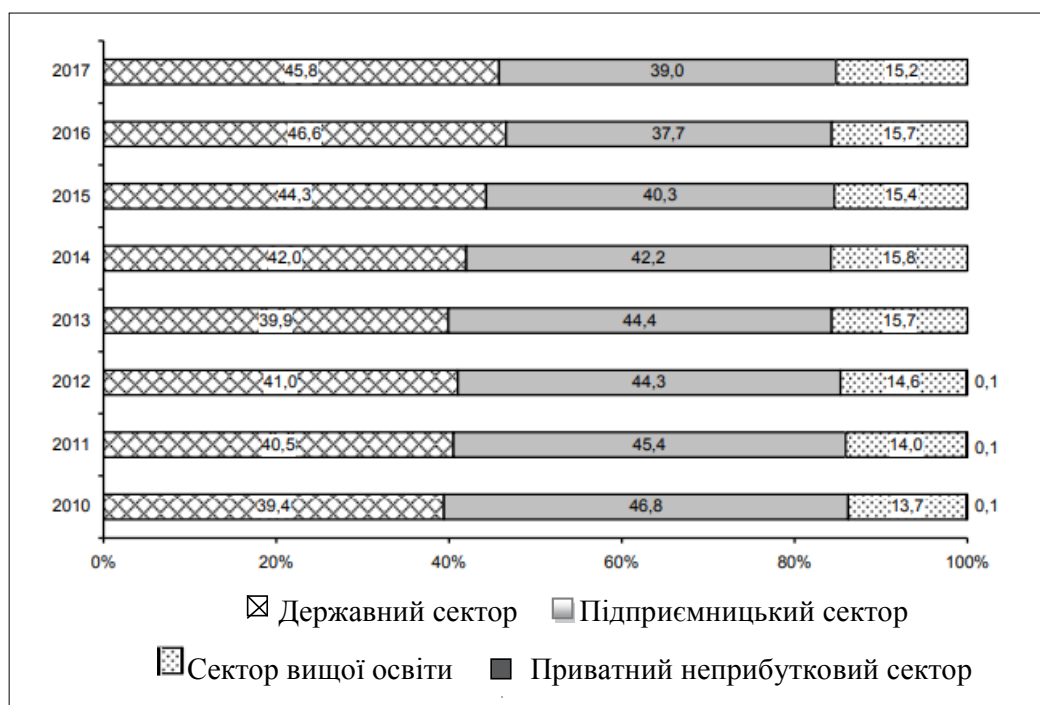


Рис. 2. Розподіл кількості організацій, що здійснювали наукові дослідження і розробки, за секторами діяльності, %

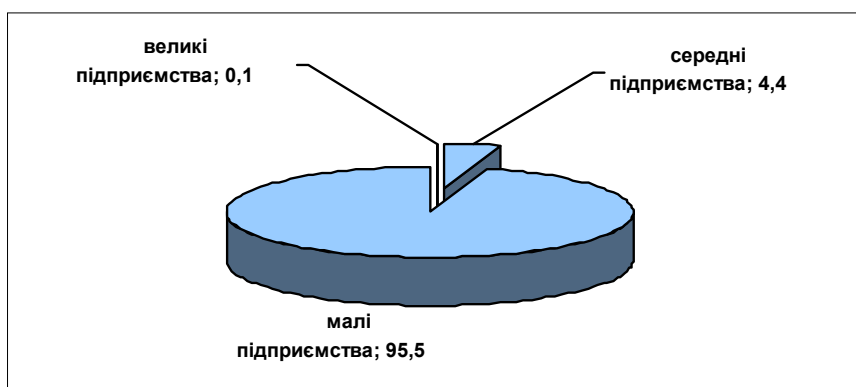


Рис. 3. Розподіл підприємств за розміром у 2017 р., %

привело економіки окремих (більшості) регіонів України до інноваційної відсталості [6]. У підсумку сьогодні регіональні економіки не в змозі задовольнити внутрішній попит, у країні збільшується залежність від імпорту, збільшується регіональна диференціація щодо рівня розвитку регіонів. Інноваційній діяльності потрібна підтримка держави як у вигляді прямих державних інвестицій, так і у вигляді податкових пільг. У цьому полягає фактор державної підтримки інновацій. Завдяки створеним свого часу фінансовим пільгам для іноземних інвестицій стався бурхливий розвиток таких країн і регіонів, як Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг. Важливу роль відіграв фінансовий фактор

у розвитку країн: Польщі, Угорщини, Чехії, Словенії, країн Балтії.

У регіонах України окремою проблемою є створення механізму фінансової автономії місцевого самоврядування (табл. 1). Важливе місце займає фактор інфраструктури (сукупності галузей, підприємств, організацій, видів діяльності, які забезпечують та створюють умови для нормального функціонування регіональної економіки та життєдіяльності людей).

Фактори трудового потенціалу території включають визначення наявної та прогнозованої кількості та вікової структури трудових ресурсів, їх кваліфікації, зайнятості та стану на ринку праці (кількість та рівень безробіття

Таблиця 1

Фінансова спроможність об'єднаних територіальних громад Одеської області

Назва об'єднаної громади	Населення тис. осіб	Валові доходи на 1 особу, грн.	Базова/реверсна дотація, тис. грн.	Відсоток дотаційності бюджету (фінансова залежність від державного бюджету), %	Видатки розвитку (капітальні видатки), тис. грн.	Питома вага видатків розвитку у власних ресурсах ОТГ (без субвенцій), %
Біляївська	13,5	1956	-636,0	0	3309,4	12,5
Красносільська	10,9	1946	1556,1	7	8591,06	37,6
Тузлівська	2,6	1743	886,8	16	933,9	17,3
Маразлівська	6,0	1423	1903,0	18	0,0	0,0
Новокалчевська	2,3	1415	248,4	7	0,0	0,0
Великомихайлівська	12,8	1187	2612,3	15	4321,1	24,3
Балтська	32,9	1166	7092,4	16	1965,0	4,3
Розквітівська	4,3	116	1080,3	24	0,0	0,0
<i>Разом по області</i>	<i>85,5</i>	<i>1452</i>	<i>14743,3</i>	<i>13</i>	<i>19121,1</i>	<i>12,0</i>

тощо). Трудові ресурси – важливий фактор розвитку економіки країни загалом, оскільки це специфічний і найважливіший з усіх видів економічних ресурсів. Як фактор економічного розвитку трудові ресурси – це сукупність здатних до праці людей, що мають визначені професійні навички і знання і можуть використовувати їх у трудовому процесі. Ця група факторів належить до числа найважливіших у розвитку регіонів, тому що вони визначають розвиток демографічного і трудового потенціалу території, їхнє освоєння, рівень розвиненості. Недостатність кваліфікованих науково-технічних кадрів є фактором, що негативно впливає на інноваційний розвиток України. Загальна демографічна ситуація в регіонах України сьогодні характеризується депопуляцією населення: зниженням народжуваності, підвищенням смертності, деформацією вікової структури.

Екологічні фактори, або фактори природного середовища, характеризуються рівнями забруднення водного та повітряного басейнів, ґрунтів, обсягами накопичення всіх видів відходів та їх видовою структурою, акустичного дискомфорту, електричних і магнітних полів, випромінювання й опромінювання, потужністю, структурою та перспективами нарощування елементів екологічної мережі (заповідники, національні природні парки, біосферні заповідники, заказники, екологічні коридори тощо).

Для економічного стану регіону та соціального становища зайнятості населення важливе значення має показник просторового розміщення й функціонування трудових ресурсів як рівня розвитку людського капіталу в регіонах (рис. 4).

Серед факторів, що є органічним поєднанням як екзо- так і ендегенного впливу особливе місце посідають фактори економіко-просторового потенціалу та безпеки регіону. Просторовий потенціал є каркасом розвитку регіону, визначається шляхом виявлення основних векторів соціально-економічного розвитку, спрямуванням інвестицій, формуванням міжнародних транспортних коридорів, зон стимулюючого впливу та інших інфраструктурно-комунікаційних магістралей.

Природно-ресурсна безпека формується під впливом структури та розміщення потенційно-небезпечних об'єктів, параметрів зон ризику та наслідками потенційних надзвичайних ситуацій, вартістю та джерелами фінансування запобіжних заходів.

До зовнішніх (екзогенних) факторів розвитку регіону нами віднесено такі.

1. Вигідність гео економічного та геополітичного положення регіону в системі прилеглих регіонів або країн – визначається наявністю мережі міжнародних транспортних коридорів, загальнодержавних та міжрегіональних комунікаційних магістралей тощо.

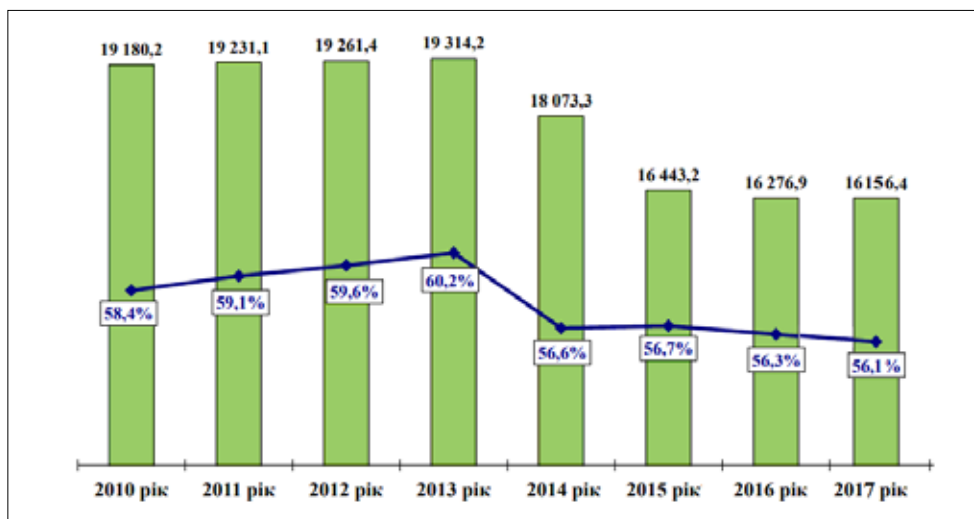


Рис. 4. Зайняте населення у віці 15–70 років та рівень зайнятості населення за 2010–2017 рр.

Джерело: систематизовано на основі [4]

2. Вплив (реальний та прогнозований) макроекономічної ситуації оцінюється за результатами розвитку економіки країни, кон'юнктури внутрішнього ринку, соціально-політичної стабільності в державі тощо.

3. Вплив (реальний та прогнозований) зовнішньоекономічної та зовнішньополітичної ситуації оцінюється на основі здійснення якісної та кількісної характеристики зовнішніх відносин, міжрегіональних та зовнішньоекономічних зв'язків (включаючи участь у транскордонному та міжрегіональному співробітництві), оцінки кон'юнктури світового ринку, зовнішньополітичної ситуації в країнах, що є основними діловими партнерами, тощо.

Нині розвиток і взаємодія регіонів, відносини регіональних і центральних органів влади є одним із визначальних чинників довгострокового економічного розвитку країни. Зміцнення державності країни потребує створення господарського комплексу з ефективним використанням місцевих ресурсів, переваг територіального поділу праці та запобігання ускладнень. Аналіз стану та тенденцій економічного і соціального розвитку регіонів дає змогу визначити короткострокові і стратегічні завдання регіонального розвитку, прийняти ефективні рішення з питань його регулювання. Таким чином, для успішного управління розвитком регіону потрібне ретельне вивчення факторів впливу на формування соціально-економічного розвитку регіону, що дасть змогу проводити цілеспрямоване стратегічне управління та формувати програму стійкого розвитку країни.

Стимування інноваційної розвитку регіону пояснюється насамперед обмеженістю джерел його фінансування, пов'язаною з фінансово-економічною нестабільністю в державі та кризовим станом більшості підприємств, які змушені реалізовувати інноваційні процеси за рахунок власних коштів. Відсутність власних коштів у підприємств для фінансування інновацій доповнюється іншими чинниками – високими кредитними ставками та неспроможністю отримання довготермінових кредитів, теперішнім масовим банкрутством банків. Не досить використовуються в Україні непрямі заходи стимулювання впровадження інновацій [6].

Інноваційний розвиток є основним засобом вирішення широкого кола проблем майже в усіх сферах життєдіяльності і характеризує якість усієї соціально-економічної системи країни та її регіонів. Розширення масштабів впровадження інновацій в економіку залежатиме від максимально можливого використання позабюджетних джерел фінансування поряд із власними коштами підприємств та зростанням попиту на науково-технічні досягнення. Загалом можна відмітити, що найбільш ефективний шлях забезпечення процвітання регіонів і підвищення їхнього розвитку – це адаптація результатів науково-виробничої діяльності до вимог ринку, формування політики стійкого розвитку регіону за рахунок інновацій у сфері управління, виробництва й збуту. Істотний вплив на рівень інноваційного розвитку в регіоні здійснює частка державної участі в управлінні інноваційними процесами

в регіоні. Основним документом, який визначає напрям державного регулювання у сфері інноваційного розвитку, є закон України «Про інноваційну діяльність» [7].

Висновки. Розглянувши фактори, що впливають на інноваційний розвиток регіонів, можна дійти висновку, що необхідно виділити такі їх основні характеристики: тісний взаємозв'язок окремих груп факторів між собою; складність чинників кожної розглянутої групи, ускладненість або відсутність їх кількісного виразу. Як правило, одна група факторів може впливати, тобто проявляти себе через інші фактори. Облік розглянутих факторів дає змогу більш цілеспрямовано керувати інноваційними процесами в різних сферах їх реалізації. В умовах удосконалення управління інноваційним розвитком регіонів різко посилюється роль організаційно-управлінських аспектів. Регіон і управління інноваційною діяльністю регіону, розвитком інноваційного

потенціалу, ефективного забезпечення всього комплексу здійснення інновацій приводить до вирішення проблеми забезпечення соціально-економічного розвитку економіки загалом.

Визначальна роль інновацій у розвитку регіону в умовах сучасної економіки докорінно змінює її діяльність. Процеси обґрунтування та виявлення факторів, що впливають на інноваційний розвиток, стають основою конкурентоспроможності, приводять до підвищення ефективності системи розвитку регіону, сприяють системному процесу якісних змін у розвитку самих територій та їхнього реального сектору. Натепер ясно, що перспективний інноваційний розвиток в країні залежатиме від позитивних змін у тенденціях темпів зростання рівня інноваційного розвитку регіонів, враховуючи фактори впливу та відповідаючи концепціям прогресивних напрямів науково-технічного розвитку розвинених країн світу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Жижор О.Б. Формування інноваційної політики розвитку регіонів та механізми її реалізації: автореф. дис. ... д.е.н.: спец. 08.00.05. Інститут регіональних досліджень НАН України. Львів, 2010. 41с.
2. Михненко А. М. Інновації в управлінні суспільним розвитком : навч. посібник. Київ : НАДУ, 2009. 116 с.
3. Соловйов В. П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: монографія / за ред. В.П. Соловйов, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк. Київ: Фенікс, 2008. 224 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність України: стат. зб. / Держ. служба статистики України. Київ, 2018. 178 с.
5. Chizhov V. Institutional and innovative aspects of regional development. *Proceedings of Kirovohrad National Technical University: Economics*. 2005. Vol. 8. P. 92–100.
6. Семів Л.К. Інтелектуально-інноваційний розвиток регіону в контексті євроінтеграції / за ред. Л.К. Семів. Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2009. 483 с.
7. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України. *Економіка України*. 2006. № 8. С. 35–47.

REFERENCES:

1. Zhihor O.B. Formuvannya innovacijnoyi politiki rozvitku regioniv ta mehanizmi yiyi realizaciyi: avtoref. dis. ... d.e.n.: spec. 08.00.05. Institut regionalnih doslidzhen NAN Ukrayini. Lviv, 2010. p. 41
2. Mihnenko A. M. Innovaciyi v upravlinni suspilnim rozvitkom : navch. posibnik. Kiyiv : NADU, 2009. p. 116
3. Solovjov V.P. Innovacijnij rozvitok regioniv: pitannya teorii ta praktiki: monografiya / za red. V.P. Solovjov, G.I. Korenyako, V.M. Golovatyuk. Kiyiv: Feniks, 2008. p. 224
4. Naukova ta innovacijna diyalnist Ukrayini: stat. zb. / Derzh. sluzhba statistiki Ukrayini. Kiyiv, 2018
5. Chizhov V. Institutional and innovative aspects of regional development. *Proceedings of Kirovohrad National Technical University: Economics*. 2005. Vol. 8. P. 92–100.
6. Semiv L.K. Intelektualno-innovacijnij rozvitok regionu v konteksti yevrointegraciyi / za red. L.K. Semiv. Lviv: Institut regionalnih doslidzhen NAN Ukrayini, 2009. p. 483.
7. Petrina M. Bazovi umovi stvorenniya innovacijnoyi modeli rozvitku ekonomiki Ukrayini. *Ekonomika Ukrayini*. 2006. № 8. pp. 35–47.

Теоретико-методологічні підходи до планування та управління рекреаційним простором міст

Ящук Валентина Ігорівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Львівського торговельно-економічного університету

Yashchuk Valentyna

Lviv University of Trade and Economics

У статті досліджуються теоретико-методологічні та практичні аспекти планування та управління рекреаційним простором міста. Обґрунтовується необхідність використання інноваційних підходів до розвитку міського простору. Досліджено категорію «рекреаційний простір», зроблено висновок про необхідність переходу від управління рекреаційними зонами до управління рекреаційним простором. Наведено приклади досвіду міста Львова, який демонструє принципову можливість інноваційної модернізації рекреаційного простору історичного центру міста, шляхом реновації незатребуваних промислових об'єктів в сучасні інноваційні культурно-дозвільні, бізнес-структури, які поліпшують загальний стан рекреаційної інфраструктури міста. Поряд з тим постає питання про відсутність у міській владі стратегічного бачення розвитку міста, що призводить до загального невдоволення львів'ян. Проаналізовано чинники інноваційного розвитку рекреаційного простору міста, при управлінні рекреаційним простором обґрунтовується необхідність переходу до поліцентричної моделі, що дозволяє ефективно вирішувати існуючі проблеми якості та доступності рекреаційного простору.

Ключові слова: рекреація, методи планування, управління рекреаційним простором, інноваційний розвиток, креативний простір, рекреаційний простір.

Ящук В.И. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ РЕКРЕАЦИОННЫМ ПРОСТРАНСТВОМ ГОРОДОВ

В статье исследуются теоретико-методологические и практические аспекты планирования и управления рекреационным пространством города. Обосновывается необходимость использования инновационных подходов к развитию городского пространства. Исследована категория «рекреационное пространство», сделан вывод о необходимости перехода от управления рекреационными зонами к управлению рекреационным пространством. Приведены примеры опыта города Львова, который демонстрирует принципиальную возможность инновационной модернизации рекреационного пространства исторического центра города. Вместе с тем возникает вопрос об отсутствии у городских властей стратегического видения развития города. Проанализированы факторы инновационного развития рекреационного пространства города, при управлении рекреационным пространством обосновывается необходимость перехода к полицентрической модели.

Ключевые слова: рекреация, методы планирования, управления рекреационным пространством, инновационное развитие, креативное пространство, рекреационное пространство.

Yashchuk Valentyna. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO PLANNING AND MANAGEMENT OF RECREATIONAL SPACE OF THE CITIES

In article it is investigated theoretical bases and practical aspects of management of recreational space of the modern city. Author pay attention to need of use of innovative campaigns to development of city space, coming to a conclusion about inadmissibility of preservation of a state and degradation of his recreational space, need to provide satisfaction of the growing inquiries of citizens to quality and availability of recreational services. In article the category «recreational space» is investigated, the conclusion is drawn on need of transition from management recreational a zone to management of recreational space. In article examples of successful experience of Lviv showing a basic possibility of innovative modernization of recreational space of the historic center of the city by renovation of unclaimed industrial facilities in modern innovative cultural and leisure, hotel, the business structures improving the general condition of recreational infrastructure of the city are also given. Also author have analysed factors of innovative development of recreational space of the city from which the role of infrastructure and administrative factors is especially distinguished, the emphasis on need of transition at management of development city by space in general, and his recreational space in particular, from unicentric model, to polycentric, allowing to solve effectively existing problems of quality and availability of recreational space is placed.

Key words: recreation, planning methods, management of recreational space, innovative development, creative space, recreational space.

Постановка проблеми. Визначальна роль інновацій, як найважливішого чинника економічного зростання, вже багато років є незаперечним фактом. На відміну від багатьох країн з розвинутою ринковою економікою, які є зазвичай також центрами тяжіння для прихильників виїзного туризму, в нашій країні, поки не створена національна інноваційна система, яка могла б забезпечувати реалізацію інноваційних проектів в режимі добре налагодженого безперервно працюючого конвеєра. Існування подібних систем в економічно більш розвинених країнах з її інноваційної за своєю суттю економікою, є запорукою стійкості економічного зростання.

В Україні досвід успішної реалізації інноваційних проектів характерний лише для великих і фінансово стійких суб'єктів господарської діяльності і великих мегаполісів, в той час як добре відомо, що справжні інновації здатні проводити в життя лише гнучкі структури, які розглядають свою інноваційну активність як єдину і найголовнішу конкурентну перевагу перед великими, найчастіше вже процвітаючими олігополістичними структурами, які впевнено почувають себе на ринку.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми рекреаційного проектування і планування та управління рекреаційними зонами міст перебувають в центрі уваги дослідників сучасності, зокрема, Величко В.В., Лукьянова Л.Г., Цибух В.І., Савранчук Л.А., Явкін В.Г., Смаль І.В., Поколодна М.М., Рябев А.А., Полчанінова І.Л. [1-5] тощо. При цьому виникає питання про ступінь новизни й відповідності подібних публікацій реальним економічним умовам і можливості їхнього використання в процесі планування рекреаційних комплексів на рекреаційних територіях і проектування рекреаційної інфраструктури. За умов нестабільності, в якій перебуває вся економічна система нашої держави, продовжує залишатись актуальною необхідність в подальших дослідженнях цілого спектру питань щодо сталого розвитку рекреаційної сфери міст. Проблеми перераховані вище, їхня актуальність обумовили вибір теми статті, визначили її мету й завдання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретико-методологічних підходів до планування та управління рекреаційним простором міст та обґрунтування необхідності запровадження інновацій при плануванні рекреаційного простору міст для отримання конкурентних переваг та створення сприят-

ливих умов для задоволення матеріальних та рекреаційних потреб людини, підвищення життєвого рівня та добробуту широких верств населення.

Виклад основного матеріалу. Рівень розвитку рекреаційних послуг в країні, значна частка яких носить соціально-направлений характер, не забезпечують високих темпів оборотності для приватних капіталів, приводячи лише до стихійного розвитку деяких сегментів галузей сфери розваг та рекреації, що вимагає державної підтримки, тому числі за допомогою програм формування та довгострокового розвитку на основі інновацій рекреаційного простору міських територій.

Говорячи про інновації в аспекті територіального розвитку великих міст і агломерацій, слід враховувати специфічні особливості і вимоги, що висуваються до їх рекреаційного простору. Управління розвитком міського простору вимагає врахування його дуальної сутності: матеріально-речової компоненти, формує предметний світ міського середовища, і соціально-особистісної, визначальною форми організації спільної діяльності та рекреації, стереотипи поведінки, спосіб життя тощо. Для міста властива висока щільність населення, високий освітній і культурний рівень жителів, значна частина яких зайнята в промисловості, торгівлі, сфері послуг, науці, висока просторова і інформаційна локалізація. Переважне значення має характер соціального освоєння, а сама інституційна структура міського простору визначається сутністю основних функціональних елементів.

У зв'язку з цим в сучасних містах завжди є території, що виконують функції адміністративного та ділового центрів, центрів виробничої і господарської діяльності, житлових і рекреаційних районів тощо. Це в повній мірі відповідає функціям, які виконує місто, серед яких демографічна, адміністративно-управлінська, виробнича, соціально-побутова, освітньо-культурна, торгово-розподільна, інформаційна, транспортно-комунікаційна, рекреаційно-туристична, спортивно-оздоровча тощо.

Будучи складним соціально-просторовим утворенням, місто утворює два простори. Перший визначається складом і концентрацією матеріально-речових компонентів, другий – характером відносин і взаємозв'язків між соціумом і компонентами першого простору. Кожен мешканець, взаємодіючи з елементами міського простору в повсякденному житті, формує власну модель цих двох просторів середовища проживання, визначальну

стереотипну модель просторової поведінки. При цьому, в поле зору окремого індивіда потрапить лише частина соціально-просторових характеристик міста, а частина сприймається байдуже і ігнорується. У зв'язку з цим виникає питання про ідентифікацію і сприйняття досліджуваного рекреаційного простору.

Проблема організації та управління рекреаційним простором міста обумовлена специфікою психофізіологічних потреб людини. Вона потребує трьох видів рекреації: щоденної – по завершенні робочого дня, щотижневої – у вихідні та святкові дні, щорічної – у періоди відпустки. Отже, середовище її проживання повинно бути здатне в значній мірі ці потреби задовольняти, а самі індивіди повинні прийняти ці властивості і можливості середовища, не ігнорувати їх, а включити в свою стереотипну модель просторової поведінки. Тільки в цьому випадку можна вважати, що мета управління рекреаційним простором досягнута, а потреба в тій чи іншій циклічній рекреації індивіда задоволена.

Організація ефективного управління рекреаційним простором вимагає уточнення суті даної категорії. В межах системного підходу рекреаційний простір можна уявити як сукупність взаємопов'язаних елементів – підсистем, відображених на рис. 1.

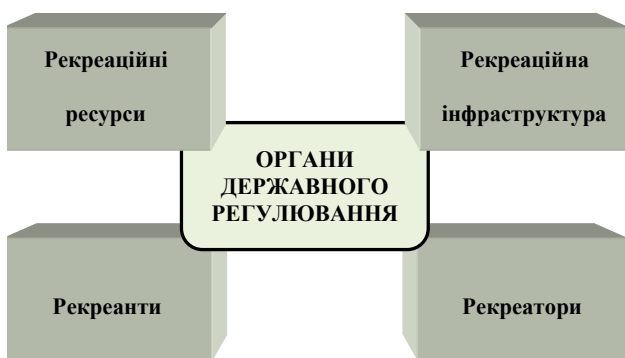


Рис. 1. Підсистеми рекреаційного простору території

Відповідно до рис. 1 рекреаційні ресурси – це об'єкти матеріального і нематеріального характеру, пряме або опосередковане споживання яких може сприяти відновленню або розвитку фізичних, психічних, духовних, інтелектуальних сил людини. Рекреаційна інфраструктура – це об'єкти матеріального світу, щоб забезпечити можливість здійснення рекреаційної діяльності. Рекреанти – це безпосередні споживачі рекреаційних послуг, які прагнуть таким чином задовольнити свої потреби. Рекреатори – це суб'єкти рекреа-

ційної діяльності, фізичні та юридичні особи, які безпосередньо здійснюють виконання соціального замовлення на надання рекреаційних послуг та отримують прибуток за результатами продажу своїх послуг. Органи державного регулювання – інституційні утворення різних рівнів управління, уповноважені від імені держави приймати рішення, прямо або побічно зачіпають інтереси або можливості функціонування перерахованих вище підсистем рекреаційного простору.

Рекреаційний простір – складне і багатозначне поняття. На думку О.О. Бейдика [6] рекреаційний простір – частина соціального простору, що використовується для рекреаційної діяльності; формується внаслідок діяльності відпочиваючих і організаторів відпочинку.

Рекреаційна зона – спеціально виділена генеральним планом і організована територія в місті і зеленій зоні, призначена для відпочинку населення [7; 8].

До складу зон рекреаційного призначення можуть включатися зони в межах територій, зайнятих міськими лісами, скверами, парками, міськими садами, ставками, озерами, водосховищами, пляжами, береговими смугами водних об'єктів загального користування, а також в межах інших територій, що використовуються і призначені для відпочинку, туризму, занять фізичною культурою і спортом.

Поняття рекреаційного простору, таким чином, відсутнє на законодавчому рівні, є лише рекреаційні зони, які і є зазвичай реальним об'єктом державного управління на практиці. Дані об'єкти цілком традиційні та повсякденні, не вимагають і не припускають широкої інноваційної модернізації, що дуже зручно для органів державного управління, але все менш зручно для безпосередніх рекреантів. В умовах прискореного темпу життя в містах і посилення професійного та загального антропогенного навантаження, мешканці міст висувають підвищені вимоги до рекреаційних послуг, які повинні прискорювати і підсилити процес відновлення фізичних і духовних сил людини. Саме тому потрібно перейти від управління розвитком рекреаційних зон до управління розвитком рекреаційних просторів міста, заснованого на посиленні ролі інноваційної складової.

Типологізація рекреаційного простору може проводитися за різними ознаками. Рекреаційні простори можуть бути просторами коротко- довгострокового використання,

відкритого або закритого типу, організовані і стихійні тощо. В межах функціонального підходу можна виділити наступні типи рекреаційних просторів [9]:

1. Лікувально-оздоровчий простір, що включає в себе санаторії, пансіонати, галереї, парки, бази відпочинку, готелі, кемпінги, підприємства громадського харчування.

2. Фізкультурно-спортивний простір, що включає фізкультурні, спортивно-тренажерні будівлі та споруди, спортивні комплекси, майданчики, басейни та інші спортивні об'єкти.

3. Освітньо-пізнавальний простір, що включає музеї, бібліотеки, історичні та архітектурні пам'ятки, етнографічні об'єкти, етнічні села, центри майстерності і ремесел, природні пам'ятки тощо.

4. Розважальний простір, що включає площі, перехідні зони, театри, концертні зали, кінотеатри, клуби, паркові атракціони тощо.

Посилення ролі інновацій у формуванні та розвитку рекреаційного простору вимагає посилення ролі креативної складової в реалізованих рекреаційних практиках. У найзагальнішому вигляді ці практики включають в себе етапи, пов'язані з конструюванням рекреаційного простору, вибором пріоритетного напрямку діяльності, визначенням доступних засобів і інструментів, формальних і неформальних способів взаємодії, створення інтерпретацій рекреаційного простору. Самі практики конструювання рекреаційного простору, аналізуючи їх в контексті креативності, слід поділяти на споживчі, творчі та управлінські.

Організаторам рекреаційних просторів слід орієнтуватися на створення умов для реалізації різних форм пізнавальної діяльності рекреантів. Існуючі простори великих міст, орієнтовані на культурне дозвілля, часто представлені сучасними, але абсолютно типовими, в деякому сенсі навіть стандартизованими, торгово-розважальними центрами, вони лише частково відповідають новому формату рекреаційних потреб, орієнтованих на більш активні форми залучення, на творче самовираження на індивідуальному або груповому рівні, на спільне створення в процесі рекреації подій, а не пасивне споглядання.

У сучасному суспільстві вже відбулися серйозні зміни в сутності споживання будь-яких товарів і послуг, в тому числі і рекреаційних. Найважливішою характеристикою споживання сьогодні стає можливість розвиватися і розвивати власні навички. Говорячи, наприклад, про вихідні дні і періоди відпустки, як про час найбільшої затребуваності рекреа-

ційних послуг, слід зазначити, що люди часто використовують його для заняття спортом, пішим туризмом, скелелазанням або різбленням по кістці і дереву тощо. Не тільки тому, що хочуть активно провести вільний час, а й тому, що прагнуть максимально радикально змінити звичний характер діяльності, відійти від повсякденності, випробувати нові переживання. Саме такий підхід сприяє більш швидкому повному відновленню фізичних, інтелектуальних, духовних сил. Саме такі рекреаційні простори можна вважати об'єктами інноваційного розвитку міських територій в сучасних умовах.

У Львові є позитивний досвід створення подібних креативних рекреаційних просторів. Його історичний і діловий центр насичений мало затребуваними сьогодні площами колишніх успішних промислових підприємств. В зв'язку з цим виникає необхідність розвивати нові креативні простори, в тому числі шляхом трансформації промислових об'єктів. Найбільш відомим з подібних вже реалізованих проєктів є FESRepublic [10] – це новий креативний простір, який будують у Львові з метою розширити центральну частину міста та створити максимально комфортні умови праці та відпочинку. У колишньому приміщенні заводу «Галичскло» (площею близько 2 га) на відстані близько 3 км від центру міста створено креативний квартал, де передбачено створення громадського простору для виставкових, культурних заходів, різноманітних акцій та місця для відпочинку відвідувачів з дітьми. Зокрема, створено приміщення для офісів, ресторанів, виставок, виробництва та концертів, спортивного залу, івент-холу, нічного клубу тощо.

Проблема деградації рекреаційного простору в містах України сягає корінням ще в радянське минуле. Основна частина рекреаційної інфраструктури в умовах планової командно-адміністративної економіки виступала сателітом об'єктів виробничої інфраструктури. Економічні реформи, що проводяться в зв'язку з переходом до ринкової економіки, призвели до втрати значної частини виробничого потенціалу і об'єктів виробничої інфраструктури. Об'єкти соціальної сфери як міського, так і регіонального значення як непрофільні активи виявилися в умовах дефіциту фінансування і стали активно виводитися за баланси підприємств. Ринкові ж механізми в кризовий період перенаправляли вивільнюються активи в галузі і сфери діяльності, здатні умовах того часу

забезпечити максимально швидкий економічний ефект для нових власників, зазвичай на шкоду соціальній та екологічній функції. Але останнє, на жаль, в тих умовах ніхто не брав до уваги.

Як підсумок, вже до середини 2000-х років в більшості великих міст загострилися проблеми екології транспорту, деградації рекреаційної інфраструктури і нерозвиненості рекреаційного простору в цілому. Це, в свою чергу, почало призводити до ситуації, коли переваги проживання в міському просторі, пов'язані з розширеними можливостями і зручністю користування «плодами» розвинутою виробничою та соціальною інфраструктури, розвивати і примножувати людський капітал, почали повсюдно нівелюватися посиленням існуючих і виникненням нових ризиків для життя і здоров'я мешканців міст, серед яких – зростанням масштабів забруднення навколишнього середовища, поширення девіантної поведінки, психічних розладів.

Говорячи про місто Львів, відповідно до [11] у розділі 12. Ландшафтно-рекреаційні території зазначається наступне: площа існуючої системи зелених насаджень загального користування складає 820 га, забезпеченість 11.2 м²/люд при нормі 17 м²/люд. Формування системи ландшафтно-рекреаційних територій передбачається шляхом встановлення юридичних меж існуючих парків і особливого режиму використання та забудови територій, створення і благоустрою парків в нових районах міста з доведенням їх загальної площі до нормативного показника.

Генплан передбачає будівництво нових парків загальною площею приблизно 120 га і перетворення 360 га прилеглих до міста лісів Брюховицького лісництва в міський лісопарк, для забезпечення мешканців перспективних районів «Збоїще», «Голоско», «Під Голоском», «Боднарівка».

В реалії Генплан міста Львова – це хаотично відкориговані детальні плани територій з грандіозними новобудовами на місцях рекреаційних зон, відсутність інфраструктури, транспортний колапс, застарілий і збитковий громадський транспорт, брак дитячих садочків і шкіл та відсутність будь-якої стратегії розвитку міста [12]. Відсутність у міської влади стратегічного бачення розвитку міста призводить до загального невдоволення львів'ян, яких станом на 1 листопада 2018 року управління статистики нарахувало 757 835 людей.

Саме розроблення місцевих правил забудови могли б надати розуміння міського роз-

витку усім львів'янам. Житлове будівництво і території придатні під житлову забудову у місті розвиваються не відповідно до Генплану, а у відповідності до наявності вільних земельних ділянок, незалежно від цільового призначення, стану інженерних мереж, наявності соціальної інфраструктури та транспортного сполучення.

Процедура надання дозволів на житлове будівництво через містобудівну раду і рішення виконкому не передбачає аналізу соціальної і інфраструктурної спроможності районів міста. Ніхто не вивчає і не аналізує, спроможності транспортної мережі району, кількість садочків і шкіл, навантаження на інженерні і комунікаційні мережі. В результаті страждають не лише мешканці новобудов, але й забудовники, які змушені вкладати кошти не у розбудову соціальної інфраструктури, а у комунікації, які в останній момент не витримують навантажень [12].

Хаотичні забудови, відсутність загально-міських інфраструктурних проектів, кредити на стратегічно непродумані проекти щоденно наближає місто до неминучого паралічу, який позбавить львів'ян вільно переміщатися, працювати, вчитися і загалом комфортно жити.

Ріст і розвиток міст дуже часто відбувається на шкоду навколишньому природному середовищу. Екологія майже завжди страждає від процесів урбанізації територій. Тим часом екологічне благополуччя є фактором фізичного і психічного здоров'я людини, фактором його можливого відновлення. Однак проблема нерозвиненості природних об'єктів як елементів рекреаційного простору є актуальною для міст. Паркові зони і сквери – це не тільки екологічно привабливе простір, але і комунікативний центр, місце відпочинку, відновлення фізичних і духовних сил, активної діяльності, що несе високий рекреаційний ефект.

Позитивним у цьому контексті можна відзначити відновлення Замарстинівського парку у Львові, частина якого була могла піти під самовільну забудову [13]. Розробники проекту з відновлення Замарстинівського парку – урбаністична ініціатива «Група-109», який став переможцем та виграв 2,7 мільйона з громадського бюджету Львова. Автори проекту Анна Журба та Микита Гладченко створили креативний проект з відновлення занедбаного парку у стилі українського козацтва.

Креативні інновації у формуванні та розвитку рекреаційного простору міста вимагають ресурсного забезпечення. Основні групи

таких ресурсів, які є факторами розвитку, цілком традиційні. Це історико-культурні, демографічні, управлінські, інфраструктурні, природно-кліматичні.

Історико-культурні чинники є найважливішим ресурсом при формуванні сучасного рекреаційного простору. Вони визначають історичний контекст і унікальність простору, сам рекреаційний потенціал території.

У зв'язку з цим значимість даного чинника для Львова важко переоцінити. Щорічно місто приймає мільйони туристів, які прибувають відчувати його неповторний колорит, дух великої культури в різних її проявах, який вдається зберігати протягом багатьох століть, незважаючи на революції, війни, соціально економічні перетворення тощо. Разом з тим це ускладнює пошук шляхів інноваційного розвитку даного рекреаційного простору, так як обмежує вибір можливих підходів та інструментів при плануванні і реалізації стратегії оновлення. Реалізовані інновації в цьому сенсі повинні повністю відповідати головному принципу – не нашкодь.

Проблемою багатьох міст є те, що їхній рекреаційний простір, який історично склався не завжди дозволяє реалізувати стратегію адаптивної рекреації, тобто зробити його зручним для задоволення рекреаційних потреб різної циклічності і характеру. Місто – це великий, складний, живий організм, в якому «все залежить від усього». Зокрема, у м. Львів можна спостерігати незадовільний стан транспортних комунікацій міста, з незліченними аваріями і пробками та «розбухання» міської території при наявності величезних неосвоєних і засмічених просторів всередині міста, в тому числі в історичній його частині.

Демографічний фактор також відіграє велику роль з огляду на те, що, по-перше, саме від нього і його характеристик залежить характер використання та масштаби залучення в господарський оборот всіх інших факторів, а по-друге – специфіка сформованого в результаті рекреаційного простору. Облік даного чинника дозволяє говорити про можливість формування за гендерним принципом рекреаційних кластерів, які, в кінцевому підсумку, будуть сприяти підвищенню якості рекреаційного простору міста.

Фактори управління та інфраструктурні чинники слід аналізувати разом. Розвиток, сегментація, спеціалізація міської інфраструктури, підвищення рівня значущості рекреаційного простору зумовлені високою і зростаючою високими темпами частки місь-

кого населення. З урахуванням цієї тенденції, розвиток міського простору, в тому числі управління розвитком і локалізацією рекреаційного простору, слід здійснювати на основі концепції поліцентризму.

Традиційно основною концепцією розвитку міст була концепція моноцентризму, коли всі форми ділової, туристичної, рекреаційної активності концентрувалися в центральній частині, за якою слідували середній і периферійний простір, а розвиток міст передбачав лінійне ієрархічне поглинання і розширення кожного з просторів. В результаті загострення транспортних проблем і підвищення масштабів добової маятникової міграції істотно падає якість життя в умовах міського середовища.

Концепція поліцентризму, що виникла ще в ХХ ст., навпаки, передбачає, що міський простір формується і розвивається як безліч відносно самодостатніх кластерів [3, с. 329], максимально ефективно використовують в своїй структурі природні елементи навколишнього природного середовища, що надає кожному кластеру певну індивідуальність, дозволяє задовольнити основні потреби мешканців міст у зайнятості, споживанні, дозвіллі. Особливо актуальним цей підхід стає при плануванні нових міст і районів, реконструкції та реновації існуючих міських територій.

Львову, як і багатьом іншим містам з багатовіковою історією, даний підхід дозволить в повній мірі зберегти переваги багатой архітектурної та культурної спадщини, зосередженої переважно в історичному центрі, доповнюючи його новими сучасними формами рекреаційних просторів, також життєво необхідних місту, що динамічно зростає і розвивається, знизить антропогенне навантаження від процесів повсякденного міського життя на об'єкти історико-культурної спадщини центру міста, ефективність використання яких як об'єктів туристичної і рекреаційної інфраструктури в зв'язку з цим помітно підвищиться. Зростаючий рівень концентрації і підвищення інтенсивності функціональних процесів життя в центрі міст все більше ускладнює використання культурного, туристичного, рекреаційного потенціалу історичного центру, в той час як полі центричність територіального розвитку дозволить істотно «розвантажити» дані центри від рутинних функцій, що забезпечують життєдіяльність міста, без шкоди можливостям їх використання з метою туризму та рекреації.

Прикладом цього може слугувати будівництво ТРЦ Spartak у Львові [14]. Комп-

лекс збудували на території занедбаної навчально-спортивної бази «Спартак» в одному з найбільших і густонаселених районів Львова, на головній магістралі, в оточенні існуючої та нової житлової забудови. Проект характеризується відмінною транспортною і пішохідною доступністю: в 5 хвилини їзди від центру міста, поблизу зупинок громадського транспорту і зручних автомобільних розв'язок. Зона охоплення становить понад 240 000 осіб.

Площа спортивного торгово-розважального центру Spartak – 23 000 кв. м. Якірними орендарями ТРЦ стануть мережа продуктових супермаркетів Сільпо (4000 кв. м), кінотеатр Multiplex, а також спорткомплекс Sportlife площею понад 6800 кв. м з басейном олімпійського стандарту. Планується зона сучасного фуд-корту в новому форматі, хобі-маркет Akvarel N, до складу якого увійде розважальний центр, салони краси, brow bars, салони зв'язку, хімчистка, аптеки, галерея магазинів одягу, косметики і аксесуарів відомих мережових брендів, цікавих потенційному відвідувачеві.

Висновки. Підводячи підсумки, слід зазначити, рекреаційний простір міста як об'єкт управління інноваційного розвитку міських територій – це простір, функціонування його підсистем з метою задоволення рекреаційних потреб людей. Основними підсистемами рекреаційного простору є рекреаційні

ресурси, рекреаційна інфраструктура, рекреатори, рекреанти, органи державного управління. Роль останніх є ключовою і полягає у створенні інституційного середовища для ефективної взаємодії всіх інших підсистем.

В умовах соціально-економічних перетворень і трансформацій 1990-х – початку 2000-х років увага до проблем забезпечення якісної і всебічної рекреації в містах в Україні помітно зменшилася. Процеси розвитку рекреаційних просторів протікали часто стихійно, призводячи до помітної деградації в тій частині, де надання рекреаційних послуг не дозволяло отримувати доходів. В результаті спостерігався істотний дисбаланс і деградація рекреаційного простору великих міст України.

Зростання темпу міського життя, збільшення фізичного і психологічного навантаження на мешканців міст вимагають не тільки відновлення, але і інноваційного розвитку об'єктів рекреаційної інфраструктури на основі нових теоретико-методологічних підходів до планування та управління рекреаційним простором міст, які враховують як специфічні риси доступних рекреаційних ресурсів, так і переваги поліцентричної концепції розвитку міського простору, що дозволяє, відтак, істотно підвищити якість, доступність, інтенсивність використання існуючих і проєктованих об'єктів рекреаційної інфраструктури рекреаційного простору міста.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Величко В.В. Організація рекреаційних послуг : навч. посібник. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2013. 202 с.
2. Лукьнова Л.Г., Цыбух В.И. Рекреационные комплексы : учеб. пособие / под общ. ред. В.К. Федорченко. Київ : Вища школа, 2004. 346 с.
3. Савранчук Л.А., Явкін В.Г. Рекреаційна географія. Письмові консультації. Чернівці : Чернівецький національний університет, 2012. 110 с.
4. Смаль І.В. Основи географії рекреації і туризму. Ніжин : НДПУ ім. Миколи Гоголя, 2004. 264 с.
5. Покоłodна М.М., Рябев А.А., Полчанінова І.Л. Конспект лекцій по дисципліні «Рекреаційні комплекси» (для студентів 4 курсу денної і заочної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр, галузі знань 0201 «Культура», галузі знань 0307 «Туризм» напряму підготовки 6.020107 «Туризм»). Харків : ХНАМГ, 2010. 116 с.
6. Бейдик О.О. Словник-довідник з географії туризму, рекреології та рекреаційної географії. Київ : «Палітра», 1997. 130 с.
7. Закон України Про мораторій на видалення зелених насаджень на окремих об'єктах благоустрою зеленого господарства м. Києва від 02.12.2010 № 2739-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2739-17> (дата звернення: 28.01.2019).
8. Наказ Про затвердження правил утримання зелених насаджень у населених пунктах України від 10.04.2006 № 105 / Мінбуд України. Правила. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0880-06> (дата звернення: 28.01.2019).
9. Чеберко Е.Ф., Смирнов С.А. Формирование инновационных бизнес-моделей предприятий туристической отрасли в условиях системного кризиса. *Управленческое консультирование*. 2016. № 4 (88). С. 186–198.

10. FESTrepublic : як на місці заводу у Львові будують ще одне місто. URL: http://tvoemisto.tv/exclusive/festrepublic_yak_u_lvovi_buduyut_shche_odne_misto_78042.html (дата звернення: 28.01.2019).

11. Коригування генерального плану м. Львова. II стадія. Генеральний план. / Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, Державне підприємство Державний інститут проектування міст «Містопроєкт». Том 3. Основні положення URL: https://www.city-adm.lviv.ua/lmr/images/.../01_genplan.pdf (дата звернення: 28.01.2019).

12. Генплан міста Львова – стратегічний документ чи офіційно затверджений папірець? опубліковано 02 січня 2018, 13:18. URL: https://galinfo.com.ua/news/genplan_mista_lvova__strategichnyy_dokument_chy_ofitsiyno_zatverdzhennyu_papirets_277904.html (дата звернення: 28.01.2019).

13. Як виглядатиме Замарстинівський парк у Львові. Візуалізація. URL: <http://photo-lviv.in.ua/yak-vyglyadatyme-zamarstynivskiy-park/> (дата звернення: 28.01.2019).

14. Заповнюваність ТРЦ Spartak у Львові вже 84%: які магазини відкриються в ТРЦ. Опубліковано 04.12.2018. URL: <http://lviv1256.com/economy/zapovniuvanist-trts-spartak-u-l-vovi-vzhe-84-iaki-mahazyny-vidkryut-sia-v-trts/?fbclid=IwAR39WQOgKRfiXzggfJIDvQ0n1HcXxQcaOhyR8zY7NL2Bv88tOfe81rYptUU> (дата звернення: 28.01.2019).

REFERENCES:

1. Velychko V.V. Orhanizatsiia rekreatsiinykh posluh: navch. posibnyk. Kharkiv : KhNUMH im. O.M. Beketova, 2013. 202 s.

2. Luk'nova L.G., Tsybukh V.I. Rekreatsionnye komplekсы: ucheb. posobie / pod obshch. red. V.K. Fedorchenko. Kyiv: Vishcha shkola, 2004. 346 s.

3. Savranchuk L.A., Yavkin V.H. Rekreatsiina heohrafiia. Pysmovi konsultatsii. Chernivtsi: Chernivetskyi natsionalnyi universytet, 2012. 110 s.

4. Smal I.V. Osnovy heohrafii rekreatsii i turyzmu. Nizhyn : NDPU im. Mykoly Hoholia, 2004. 264 s.

5. Pokolodna M.M., Riabiev A.A., Polchaninova I.L. Konspekt leksii po dystsyplinі «Rekreatsiini komplekсы» (dlia studentiv 4 kursu dennoi i zaochnoi formy navchannia osvitho- kvalifikatsiinoho rivnia bakalavr, haluzi znan 0201 «Kultura», haluzi znan 0307 «Turyzm» napriamu pidhotovky 6.020107 «Turyzm»). Kharkiv : KhNAMH, 2010. 116 s.

6. Beidyk O.O. Slovnyk-dovidnyk z heohrafii turyzmu, rekreatsii ta rekreatsiinoi heohrafii. Kyiv : «Palitra», 1997. 130 s.

7. Zakon Ukrainy Pro moratorii na vydalennia zelenykh nasadzhen na okremykh ob'ekтах blahoustroiu zelenoho hospodarstva m. Kyieva vid 02.12.2010 # 2739-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2739-17> (data zvernennia: 28.01.2019).

8. Nakaz Pro zatverdzhennia pravyl utrymannia zelenykh nasadzhen u naselenykh punktakh Ukrainy vid 10.04.2006 # 105 / Minbud Ukrainy. Pravyla. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0880-06> (data zvernennia: 28.01.2019).

9. Cheberko E.F., Smirnov S.A. Formirovanie innovatsionnykh biznes-modeley predpriyatiiy turisticheskoy otrasli v usloviyakh sistemnogo krizisa / *Upravlencheskoe konsul'tirovanie*. 2016. № 4 (88). S. 186–198.

10. FESTrepublic : yak na misti zavodu u Lvovi buduiut shche odne misto. URL: http://tvoemisto.tv/exclusive/festrepublic_yak_u_lvovi_buduyut_shche_odne_misto_78042.html (data zvernennia: 28.01.2019).

11. Koryhuvannia heneralnogo planu m. Lvova. II stadiia. Heneralnyi plan. / Ministerstvo rehionalnogo rozvytku ta budivnytstva Ukrainy, Derzhavne pidpriemstvo Derzhavnyi instytut proektuvannia mist «Mistoproekt». Tom 3. Osnovni polozhennia. URL: https://www.city-adm.lviv.ua/lmr/images/.../01_genplan.pdf (data zvernennia: 28.01.2019).

12. Henplan mista Lvova – stratehichniy dokument chy ofitsiino zatverdzhenyi papirets? opublikovano 02 sichnia 2018, 13:18. URL: https://galinfo.com.ua/news/genplan_mista_lvova__strategichnyy_dokument_chy_ofitsiyno_zatverdzhennyu_papirets_277904.html (data zvernennia: 28.01.2019).

13. Yak vyhlyadatyme Zamarstynivskiy park u Lvovi. Vizualizatsiia. URL: <http://photo-lviv.in.ua/yak-vyglyadatyme-zamarstynivskiy-park/> (data zvernennia: 28.01.2019).

14. Zapovniuvanist TRTs Spartak u Lvovi vzhe 84%: yaki mahazyny vidkryutsia v TRTs. Opublikovano 04.12.2018. URL: <http://lviv1256.com/economy/zapovniuvanist-trts-spartak-u-l-vovi-vzhe-84-iaki-mahazyny-vidkryut-sia-v-trts/?fbclid=IwAR39WQOgKRfiXzggfJIDvQ0n1HcXxQcaOhyR8zY7NL2Bv88tOfe81rYptUU> (data zvernennia: 28.01.2019).

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-66>

УДК 332.146.2:504.06(477.81)

Соціально-екологічні проблеми утворення й накопичення побутових відходів та роль ОМС у їх вирішенні

Окорський Віталій Петрович

кандидат технічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного університету
водного господарства та природокористування

Okorskyi Vitalii

National University of Water and Environmental Engineering

Світова практика у сфері поводження з твердими побутовими відходами ставить за мету зменшення обсягів відходів та запобігання їх шкідливому впливу на довкілля, що досягається шляхом їх рециклінгу, тобто повторного використання відходів за допомогою переробки, розробки належних технологій кінцевої утилізації небезпечних речовин, використання відходів як джерел енергії. Проблемою, яка не може не турбувати територіальні громади в Україні, є поводження з відходами, а саме утилізація, накопичення відходів, їх організоване вивезення та зберігання у відведених для цього місцях, адже сміттєзвалища в багатьох місцях переповненні та експлуатуються з порушенням екологічних та санітарних норм. Національна стратегія поводження з відходами зобов'язує органи місцевого самоврядування в кожній області неухильно виконувати затверджені Кабінетом Міністрів України регіональні плани поводження з відходами, для чого слід створити у себе кластери, кожен з яких повинен включати полігон, сміттєпереробний завод, сортувальні лінії, перевантажувальні станції, підприємства з переробки вторинної сировини тощо.

Ключові слова: тверді побутові відходи, утилізація, сміттєпереробний завод, сміттєзвалище, кластер, рециклінг, поводження з відходами.

Okorskyi V.P. СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И НАКОПЛЕНИЯ ОТХОДОВ И РОЛЬ ОМС В ИХ РЕШЕНИИ

Мировая практика в области обращения с твердыми бытовыми отходами ставит своей целью уменьшение объемов отходов и предотвращение их вредного влияния на окружающую среду, что достигается путем их рециклінга, то есть повторного использования отходов с помощью переработки, разработки соответствующих технологий окончательной утилизации опасных веществ, использования отходов как источников энергии. Проблемой, которая не может не беспокоить территориальные общины в Украине, является обращение с отходами, а именно утилизация, накопление отходов, их организованный вывоз и хранение в отведенных для этого местах, ведь мусорные свалки во многих местах переполнены и эксплуатируются с нарушением экологических и санитарных норм. Национальная стратегия обращения с отходами обязывает органы местного самоуправления в каждой области беспрекословно выполнять утвержденные Кабинетом Министров Украины региональные планы обращения с отходами, для чего следует создать у себя кластеры, каждый из которых должен включать полигон, мусороперерабатывающий завод, сортировальные линии, перезагрузочные станции, предприятия по переработке полезных отходов и т. д.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, утилизация, мусороперерабатывающий завод, мусорная свалка, кластер, рециклінг, обращение с отходами.

Okorskyi Vitalii. SOCIAL AND ENVIRONMENTAL PROBLEMS WITH THE FORMATION AND ACCUMULATION OF HOUSEHOLD WASTE AND THE ROLE OF LOCAL SELF-GOVERNMENT IN THEIR RESOLUTION

It is an objective of the worldwide practice in solid household waste management to reduction of volumes of waste and prevention of their harmful influence on the environment, which is achieved through their recycling – reusing waste through the processing, the development of appropriate end-use technologies of the hazardous substances, use of waste as an energy source, etc. There are 6 148 legal landfills and ranges in Ukraine with a total area

of about 5% of the entire territory of our state. According to international experts, about 99% of Ukraine's functional areas do not meet the requirements of European legislation, because almost 6% of them are overloaded, and 30% do not meet environmental safety standards at all. Today in Ukraine at landfills and ranges more than 12.5 billion tons of solid waste has been accumulated, accounting for more than 4% of their global volume, and our country is the world leader in this indicator. The problem that cannot be disturbed by the territorial communities in Ukraine is waste management: utilization, accumulation of waste, their organized removal and storage in designated areas, because landfills in many places are overcrowded and exploited in violation of all environmental and sanitary norms. The National Waste Management Strategy obliges local governments to consistently implement regional waste management plans approved by the Cabinet of Ministers in each region. For this purpose, it is necessary to create clusters in ourselves, each of which should include: landfill, waste recycling plant, sorting lines, transshipment stations, enterprises for collecting and recycling secondary materials, etc. One of the main areas of state policy in the field of waste management is the introduction of socio-economic mechanisms, which should motivate those who form waste, to ensure their separate collection, which will allow partially solve socio-ecological problems of SHW management at the present stage of decentralization of public administration in Ukraine.

Key words: solid household waste, utilization, wastes recycling plant, landfill, cluster, recycling, waste management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема полягає в необхідності вирішення критичної ситуації, яка склалася з утворенням, накопиченням, зберіганням, переробленням, утилізацією та захороненням твердих відходів, а також характеризується подальшим розвитком екологічних загроз. Проблема відходів в Україні вирізняється особливою масштабністю та значимістю як внаслідок домінування в національній економіці ресурсоемних багатівідходних технологій, так і через відсутність протягом тривалого часу адекватного реагування на її виклики. Значні масштаби ресурсокористування та енергетично-сировинна спеціалізація національної економіки разом із застарілою технологічною базою визначали й надалі визначатимуть високі показники утворення й нагромадження відходів.

За весь період експлуатації у спеціально відведених місцях станом на кінець 2017 року в Україні накопичено понад 12,5 млрд. т твердих відходів I–IV класів небезпеки, або 21,5 тис. т на один км² території держави [1].

Загальний обсяг накопичених відходів у світі сягає майже 800 млрд. т, з них тверді відходи складають понад 300 млрд. т, з яких на територію України припадає понад 4%, отже, наша держава є світовим лідером за цим показником.

Накопичення твердих побутових відходів (ТПВ) катастрофічними темпами приводить до поглиблення екологічної кризи та загострення соціально-економічної ситуації в суспільстві, а також обумовлює необхідність реформування й розвитку з урахуванням вітчизняного та світового досвіду всієї правової та економічної системи, що регулює використання природних ресурсів загалом та управління відходами зокрема.

Відповідно до Закону [2] поводження з відходами – це дії, спрямовані на утворення від-

ходів, їх збирання, перевезення, зберігання, оброблення, утилізацію, видалення, знешкодження й захоронення, включаючи контроль за цими операціями та нагляд за місцями видалення.

Проблеми утворення відходів та поводження з ними є надзвичайно гострими для України. З одного боку, природні ресурси використовуються за екстенсивним принципом, що не відповідає принципам сталого розвитку та приводить до виснаження мінеральних і сировинних запасів. З іншого боку, нераціональне використання ресурсів, застарілі технології та відсутність сфери вторинної переробки сприяють утворенню великих обсягів відходів, зберігання яких потребує вилучення значних площ земельних ділянок. Зберігання та накопичення відходів, особливо токсичних, є джерелом тривалого негативного впливу на стан здоров'я людей та якість навколишнього природного середовища, оскільки складування твердих побутових відходів на сміттєзвалищах є недосконалим та екологічно небезпечним способом поводження з ними, адже токсичний фільтрат (стічні води звалищ) забруднює ґрунти, поверхневі та ґрунтові води місць, які розташовані поряд зі звалищами, а самоспалення та гниття відходів приводять до забруднення повітря. Спалювання відходів вкрай небезпечне для довкілля та негативно впливає на здоров'я людей, бо спалювання сміття приводить до утворення токсичних речовин та сполук, які осідають в атмосфері. Крім того, цей спосіб є найбільш технічно відсталим та витратним способом поводження з відходами. Саме тому сьогодні багато країн спрямовують своє законодавство на часткову заборону спалювання відходів, а деякі з них повністю забороняють їх спалювання. Отже, єдиним цивілізованим та безпечним шляхом поводження з ТПВ є їх рециклінг та

мінімізація утворення сміття, що пов'язане з поширенням екологічної освіти та зростанням самосвідомості населення України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основними принципами державної політики у сфері поводження з відходами є пріоритетний захист довкілля та здоров'я людини від негативного впливу відходів, забезпечення ощадливого використання матеріально-сировинних та енергетичних ресурсів, науково обґрунтоване узгодження екологічних, економічних та соціальних інтересів суспільства щодо утворення та використання відходів задля забезпечення його сталого розвитку (стаття 5 Закону України «Про відходи» [2]).

Національна Стратегія управління відходами в Україні [3] визначає головні напрями державного регулювання у сфері поводження з відходами в найближчі десятиліття з урахуванням європейських підходів до питань управління відходами.

Нормативно-правові акти та нормативні документи, що розробляються та приймаються в Україні на виконання цієї Стратегії, базуються виключно на принципах та положеннях відповідних актів європейського законодавства [4; 5].

У своїй практиці європейські держави керуються цілою низкою директив та регламентів ЄС. Базовим законом ЄС у сфері управління відходами є «Рамкова директива ЄС про відходи», яка поширюється на всі потоки відходів та встановлює так звану ієрархію відходів, правила планування управління відходами, їх кваліфіковане збирання та перероблення, а також вимагає дотримання обов'язкових дозвільних процедур для переробників [5].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження проблем негативного впливу на соціум та глобальні незворотні процеси в екології та оточуючому середовищі, які пов'язані з катастрофічним накопиченням твердих побутових відходів; визначення можливих шляхів вирішення соціально-екологічних проблем поводження з ТПВ на сучасному етапі децентралізації державного управління в Україні; розроблення пропозицій стосовно рециклінгу твердих відходів в Україні на виконання основних положень «Національної Стратегії управління відходами в Україні до 2030 року».

Виклад основного матеріалу дослідження. Рециклінг – це здійснення будь-яких технологічних операцій, пов'язаних зі зміною фізичних, хімічних або біологічних властивостей відходів, задля підготовки їх екологічно

безпечного зберігання, перевезення, утилізації чи видалення; повторне використання або повернення в обіг відходів виробництва чи сміття [6].

Згідно з доповненнями до Закону «Про відходи» задля зменшення негативного впливу відходів на довкілля та здоров'я людини з 1 січня 2018 року в Україні забороняється захоронення не перероблених ТПВ. Роздільний збір корисних компонентів ТПВ у сфері поводження з відходами належить до повноважень органів місцевого самоврядування (ОМС) [2].

Одним з основних напрямів державної політики у сфері поводження з відходами є запровадження соціально-економічних механізмів, які повинні мотивувати тих, хто утворює відходи, забезпечити їхнє роздільне збирання.

Відповідно до статті 30 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» вирішення питань збирання, транспортування, утилізації та знешкодження побутових відходів належить до відання виконавчих органів сільських, селищних, міських рад [7]. Відповідно до статті 20 Закону України «Про відходи» складання й ведення реєстру суб'єктів утворення, оброблення та утилізації відходів, а також реєстру місць видалення відходів належать до повноважень місцевих державних адміністрацій, в перспективі ці повноваження перейдуть до об'єднаних територіальних громад (ОТГ).

Сортування відходів, їх перероблення та практика використання як альтернативного джерела електричної або теплової енергії здійснюються лише в деяких містах України, тоді як у решті населених пунктів це питання перебуває лише на стадії вирішення.

В Україні сьогодні функціонують 460 міст, 885 селищ міського типу, 28 385 сільських населених пунктів, ОМС яких зобов'язані відповідати за організацію надання послуг з поводження з твердими побутовими відходами [8] шляхом налагодження роздільного збирання сміття, яке мають здійснювати його власники згідно з Методикою роздільного збирання побутових відходів, а також суб'єкти господарювання, які в установленому порядку визначені виконавцями послуг на вивезення побутових відходів на певній території.

Слід зауважити, що зобов'язання щодо сортування відходів у сфері поводження з ними зараз не виконують ні громадяни, ні суб'єкти господарської діяльності. Теоре-

тично керівників полігонів потрібно притягувати до відповідальності за невиконання Закону [2] щодо захоронення неперероблених побутових відходів.

У 2017 році в Україні роздільний збір твердих побутових відходів здійснювали у 822 населених пунктах, що на 247 населених пунктів більше, ніж у 2016 році. Найбільше таких населених пунктів зафіксовано у Закарпатській (27,1%) та у Харківській (10,9%) областях. Однак, як бачимо, частка населених пунктів, у яких впроваджено роздільний збір сміття, є досить низькою.

Нині в Україні надзвичайно важливо створити інтегровану систему поводження з відходами, яка повинна здійснюватися на засадах міжмуніципального співробітництва, а це передбачає об'єднання зусиль ОМС для створення належної системи об'єктів поводження зі сміттям, зокрема сміттєперевантажувальних станцій, сміттесортувальних ліній, сміттєпереробних заводів, об'єктів з оброблення, перероблення та видалення відходів, регіональних полігонів.

Сучасна система управління відходами в Україні характеризується такими недоліками:

- накопичення відходів як у промисловому, так і в побутовому секторах, що негативно впливає на стан навколишнього природного середовища та здоров'я людей;
- здійснення неналежним чином утилізації та видалення небезпечних відходів;
- розміщення побутових відходів без урахування можливих небезпечних наслідків;

– неналежний рівень використання відходів як вторинної сировини внаслідок неадекватності організаційно-економічних засад залучення їх у виробництво;

– неефективність впроваджених економічних інструментів у сфері поводження з відходами [3].

Ситуація з накопиченням значних обсягів ТПВ обумовлює необхідність створення та забезпечення належного функціонування загальнодержавної системи запобігання утворенню відходів, збирання, перероблення та утилізації, знешкодження й екологічно безпечного їх видалення. Це має бути невідкладним завданням навіть за умови відносної обмеженості економічних можливостей як держави, так і основних утворювачів відходів. Таким чином, єдиним можливим шляхом урегулювання ситуації є створення комплексної системи управління відходами, або їх рециклінг.

Побутові відходи – це відходи, що утворюються у сфері споживання людини в процесі її життєдіяльності. Обсяги утворення твердих побутових та промислових відходів в Україні протягом календарного року зменшилися з 355,0 млн. т у 2014 році до 295,9 млн. т у 2016 році (майже на 60 млн. т), або на 20%, що обумовлене перш за все падінням промислового виробництва та зупинкою низки підприємств, а також проведенням військових дій на сході України та анексією Криму (рис. 1).

Високий рівень утворення відходів привів до того, що в Україні щороку в промисловості,



Рис. 1. Динаміка утворення відходів в Україні за 2010–2016 роки [5]

Примітка: статистичні дані наведено без урахування тимчасово окупованих територій, Автономної Республіки Крим та м. Севастополя

сільському господарстві та комунальному секторі нагромаджується близько 300 млн. т ТПВ, з яких лише незначна частина використовується як вторинні матеріальні ресурси, решта потрапляє на звалища [1].

Незважаючи на те, що кількість утворених відходів протягом 2014–2016 років повільними темпами зменшується, небезпека й шкода для довкілля на полігонах та звалищах залишаються досить високими.

Домінуючим способом поводження з побутовими відходами залишається їх вивезення та захоронення на полігонах і сміттєзвалищах, яких станом на 2016 рік в Україні налічується 6 148 одиниць, з яких 305 (5,6%) перевантажені, а 1 646 (30%) не відповідають нормам екологічної безпеки. З усієї кількості полігонів та сміттєзвалищ паспортизовано лише 2 600 одиниць. Крім цього, в Україні налічується близько 33 тисяч несанкціонованих сміттєзвалищ. Згідно з оцінками міжнародних експертів більше 99% функціонуючих полігонів України не відповідають європейським вимогам [3]. Сміттєзвалища та полігони загалом займають площу понад 9 тис. га, що складає 5% усієї території нашої держави та є більшою, ніж площа об'єктів природного заповідного фонду України.

У 2016 році в Україні утилізовано 28,6% утворених ТПВ I–IV класів небезпеки і 54,4% відходів I–III класів небезпеки, що більше на 1%, ніж у 2015 році. Водночас видалено у спеціально відведені місця 53,2% у 2016 році проти 48,8% у 2015 році утворених відходів I–IV класів небезпеки, а також 18,0% відходів I–III класів небезпеки.

У 2016 році із загальної кількості твердих відходів в Україні було утворено 621 тис. т (0,2%) проти 587,3 тис. т (майже 0,2%) у 2015 році відходів I–III класів небезпеки, з яких утилізовано 337,9 тис. т, або 54,4%, та видалено у спеціально відведені місця чи об'єкти 111,7 тис. т, або 18% загального обсягу накопичених відходів. Протягом періоду експлуатації місць захоронення та зберігання відходів I–III класів небезпеки накопичено 12,1 млн. т, або 21,0 т/км² території України [1].

Зменшення на 5,5% обсягу утворених відходів у 2016 році порівняно з 2015 роком слід пояснити зменшенням твердих відходів від видобувної промисловості та розроблення кар'єрів на 6,7%.

Необхідно звернути увагу на те, що в наведених статистичних даних відсутня інформація про обсяги твердих відходів різного класу небезпеки, які постійно накопи-

чуються у стихійних сміттєзвалищах на всій території України, адже величезна кількість населених пунктів, особливо сільського типу, не має організованого збору та вивезення сміття, тому там утворюється велика кількість стихійних смітників. Якщо через населений пункт протікає річка чи потічок, то місцеві жителі її перетворюють на місця для скидання побутового сміття. Боротися з такими негативними явищами зобов'язані ОТГ спільно з активістами.

Найбільшими забруднювачами оточуючого природного середовища є гірничодобувні та переробні підприємства України, які дають 85–90% усіх відходів (така маса вторинних продуктів у перерахунку на 1 км² території України перевищує аналогічний показник для США в шість разів, а для держав ЄС – втричі); підприємства переробної промисловості, частка відходів яких становить 10–15%; домогосподарства, частка побутових твердих відходів яких у середньому по території України становить близько 2%.

В Україні сьогодні надзвичайно гостро постає проблема захоронення, утилізації та зберігання твердих відходів. Згідно з даними [1] близько 30% відходів утилізуються, а 50–55% загального обсягу утворених протягом календарного року твердих відходів видалюються у спеціально відведені місця чи об'єкти для тривалого їх зберігання або консервування.

Рівненська область не є винятком у загальнодержавній проблемі поводження з відходами, адже якщо на кінець 2015 року обсяг накопичених протягом періоду експлуатації в місцях видалення відходів сягав 36,3 млн. т, то у 2016 році він зменшився на 1,8 млн. т, а за збільшення на 200 тис. т на кінець 2017 року на Рівненщині накопичено 24,7 млн. т твердих відходів, або 0,2% від загальнодержавного обсягу ТПВ. На один км² території області обсяг твердих відходів у 2016 році становив 1 222,4 т, або 5,7% питомого обсягу відходів по Україні, що складає понад 21 т на кожного жителя регіону (табл. 1) [9].

В Рівненській області у 2017 році відбулось інтенсивне утворення та накопичення відходів обсягом 259,25 тис. т, або 56,6% від загального обсягу ТПВ, у секторі переробної промисловості за значного зменшення обсягу відходів (до 5,8%) у добувній промисловості та розробленні кар'єрів. У 2016 році ця галузь економіки регіону давала 39,8% усього обсягу твердих відходів, а у 2015 році – лише 27,1%, тоді як добувна промисловість та розроблення кар'єрів давали 29,6% та 44,4% від-

Таблиця 1

**Основні показники утворення відходів та поводження з ними
в Рівненській області за 2015–2017 роки**

№	Найменування показників	Одиниця виміру	Показники в розрізі років		
			2015	2016	2017
1	Накопичено протягом періоду експлуатації в місцях видалення відходів на кінець року	тис. т	36 314,3	24 509,9	24 705,4
	зокрема, в розрахунку на 1 км ² території	т	1 811,1	1 222,4	1 232,1
2	Утворено відходів протягом календарного року	тис. т	843,30	713,20	457,7
	зокрема, відходи сільського, лісового та рибного господарства	тис. т	75,27	81,04	35,96
		%	8,9	11,4	7,9
	зокрема, відходи добувної промисловості та розроблення кар'єрів	тис. т	374,10	211,36	26,74
		%	44,4	29,6	5,8
	зокрема, відходи переробної промисловості	тис. т	228,30	283,64	259,25
		%	27,1	39,8	56,6
	зокрема, відходи від постачання електроенергії та газу	тис. т	22,91	22,34	29,37
		%	2,7	3,1	6,4
	зокрема, відходи домогосподарств	тис. т	123,52	95,13	85,35
%		14,6	13,3	18,6	
зокрема, відходи інших видів економічної діяльності	тис. т	16,59	16,93	18,00	
	%	2,3	2,8	4,7	
3	Утилізовано твердих відходів	тис. т	94,0	65,2	23,7
		%	11,1	9,1	5,2
4	Видалено у спеціально відведені місця чи об'єкти	тис. т	147,3	155,4	177,9
		%	17,5	21,8	38,9
5	Капітальні інвестиції та поточні витрати на поводження з відходами	млн. грн.	63,3	74,4	83,7
		млн. грн.	4,7	7,1	12,0
	%		7,4	9,5	14,3
	зокрема, поточні витрати	млн. грн.	58,6	67,3	71,7
%		92,6	90,5	85,7	
6	Частка витрат на охорону навколишнього природного середовища за рахунок коштів Держбюджету, зокрема капітальні інвестиції	%	3,1	2,7	5,3
		%	1,9	2,3	3,9

ходів відповідно (рис. 2) [9]. Така ситуація зумовлюється недостатністю переробки відходів хімічної, деревообробної, енергетичної, будівельної та інших галузей промисловості, відсутністю сучасних полігонів з утилізації побутових відходів та потребою санації наявних сміттєзвалищ, що вичерпали свій ресурс або експлуатуються з порушеннями норм екологічної безпеки.

Протягом 2016 року в Рівненській області утворились 95,13 тис. т (13,3%) відходів у домогосподарствах зі зменшенням цього виду відходів до 85,35 тис. т у 2017 році. У загальній структурі відходи I–III класів небезпеки становлять 16,1 тис. т (3,5%), або 0,8 т/км² території області, що складає 3,8% від обсягу відходів по Україні загалом.

Із загального обсягу твердих промислових та побутових відходів, що накопились протягом 2017 року, було утилізовано 23,7 тис. т (5,2%), видалено у спеціально відведені місця на полігони та сміттєзвалища 177,9 тис. т (38,9%) [9].

В Рівненській області найбільше відходів утворюється в результаті діяльності підприємств хімічної, деревообробної, будівельної промисловості та електроенергетики (ПАТ «Рівнеазот», ПАТ «Волинь-Цемент», підприємства машинобудівної галузі, ВП «Рівненська АЕС» тощо).

Обсяг капітальних інвестицій та поточних витрат на поводження з відходами у Рівненській області у 2016 році становив 74,4 млн. грн., з яких 9,5% припадають на



Рис. 2. Структура твердих промислових та побутових відходів в Рівненській області у 2016 році

капітальні інвестиції, а 90,5% – на поточні видатки. У 2017 році обсяг капітальних інвестицій та поточних витрат на поводження з відходами склав 83,7 млн. грн., що становить лише 0,1% від загальних витрат по Україні.

Для захоронення побутових відходів у Рівненській області облаштовано 264 полігони та звалищ твердих побутових відходів загальною площею 326,8 га (0,016% від загальної площі області), три з них перевантажені, більшість не відповідає санітарно-технічним та екологічним нормам, на жодному не знешкоджується фільтрат.

Державна та місцева влада не приділяє належної уваги екологічній катастрофі, що наближається у зв'язку з темпами накопичення відходів. На окремих звалищах, наприклад на Рівненському полігоні площею 21 га, який розпочав свою роботу у 1959 році та якому накопичено близько п'яти мільйонів тон відходів, а глибина шару залягання сягає 30 м, побудовано сміттєпереробні заводи, однак їх робота є економічно неефективною через те, що в місті Рівне та наближених до полігону населених пунктах не налагоджено належним чином роздільне збирання сміття. Однак за сприяння місцевої влади міста Рівне у 2017 році здійснено будівництво й запуск в експлуатацію біогазової станції, яка буде виробляти приблизно 500 кВт/год. електроенергії. Залучені інвестиції на реалізацію цього проекту в обсязі 20 мільйонів гривень, крім виробництва електроенергії, дадуть змогу суттєво (на 50%) підвищити пожежну безпеку,

відповідно, зменшити негативний вплив на оточуюче середовище [10].

Щороку на полігоні здійснюється захоронення приблизно 60–70 тисяч тон сміття. Через кожні 5 років перевіряється його стан, дається довідка про обстеження, оформляється паспорт сміттєзвалища. Востаннє стан Рівненського полігону перевірявся у 2018 році. Передбачається, що місця для захоронення відходів на сміттєзвалищі вистачить ще на 10–15 років.

Завдяки запровадженню сортування відходів на Рівненському сміттєпереробному заводі вдалося досягти розвантаження полігону на 10% (передусім, за рахунок вилучення пластикової тари та деяких інших ресурсоцінних відходів). У перспективних планах є зменшення обсягів захоронення ТПВ до 30%, що є середнім показником у Європі.

У більшості населених пунктів сільського типу в Україні вважається за норму збирання побутового сміття населенням та його централізоване вивезення організованого селищною радою раз або два рази на місяць. В такому разі послуга зі збору сміття по дворах в селі є, далі нікого не цікавить те, куди воно транспортується. Головне, щоби сміття вивезли за територію села. В кращому разі сільради організують вивезення сміття на наявні сміттєзвалища чи на так звані ділянки для тимчасового зберігання відходів, у гіршому – перевізник скидає сміття у яри за селом. Між реальністю й тим, як має бути, в Україні існує величезна прірва.

За наявності складної екологічної проблеми держава зобов'язана змусити територіальні громади через договори міжмуніципального співробітництва налагодити спільну послугу зі збирання та утилізації сміття. У Франції, наприклад, з аналогічної форми співробітництва неможливо вийти жодному населеному пункту незалежно від його розмірів та чисельності населення. За таким форматом можна було б в Україні створювати ефективну систему зі збирання та утилізації ТПВ. Як показує досвід багатьох європейських держав, найбільш ефективною формою об'єднань територіальних громад для вирішення цієї глобальної проблеми є створення кластерів.

Створення кластерів зі збирання, вивезення, захоронення та утилізації твердих відходів, супровід пілотних кластерів через розвиток комплементарних команд на перетині місцевої влади, бізнесу, освіти та громадянського суспільства, відкрите партнерство з тими людьми та інституціями, які сприяють ґрунтовним змінам українських регіонів, мають стати пріоритетами розвитку соціальної, екологічної та економічної політики ОМС.

Оптимальна зона охоплення (кластер) мережі регіональних полігонів для захоронення побутових відходів повинна включати територію, на якій проживає близько 400 тис. осіб. Внаслідок відносно високих капітальних та експлуатаційних витрат полігонів, що відповідають вимогам законодавства ЄС, такі об'єкти повинні мати мінімальну потужність близько 50 тис. т на рік (оптимальна потужність становить 100 тис. т на рік) на кількість населення, що становить не менше 150 тис. осіб.

Кластери можуть стати двигунами розвитку для українських регіонів, бо цей підхід забезпечує кращу продуктивність. Коли на певній території концентруються виконавці навколо однієї спеціалізації, з'являються нові ефекти.

У сфері поводження з ТПВ в Україні необхідно вжити таких спеціальних заходів:

- забезпечення функціонування мережі регіональних полігонів відповідно до вимог Директиви Ради Європи «Про захоронення відходів» від 26 квітня 1999 року № 1999/31/ЄС;

- запровадження механізму гарантій відшкодування витрат на будівництво, експлуатацію, закриття, рекультивацию, подальший догляд і моніторинг полігонів побутових відходів протягом щонайменше 30 років після закриття за рахунок тарифів на збирання, вивезення та рециклінг ТПВ;

- збільшення охоплення населення послугами з роздільного збирання та вивезення побутових відходів з подальшим поширенням послуг у селищах та селах;

- визначення місцевими органами виконавчої влади та ОМС з урахуванням механізмів їх взаємодії та співробітництва оптимальних районів охоплення та розташування регіональних об'єктів поводження з побутовими відходами, зокрема сміттєперевантажувальних станцій, сміттесортувальних ліній, сміттєпереробних заводів, полігонів;

- будівництво мережі сміттєперевантажувальних станцій задля зменшення загальних транспортних витрат, кількість та розташування яких будуть залежати від місця розміщення регіональних полігонів та сміттєзвалищ.

Стратегічне планування діяльності ОТГ у сфері поводження з відходами стане можливим лише за умови наявності параметрів для детального аналізу морфологічного складу твердих побутових відходів, на підставі якого можна буде визначати перспективи сортування, належного подальшого використання кожного виду відходів згідно з їх фізичними, хімічними, біологічними, енергетичними та іншими індивідуальними параметрами. Однак сьогодні доводиться констатувати відсутність єдиного методологічного системного підходу до обліку відходів та аналізу їх морфологічного складу, що унеможлиблює будь-які розумні та виважені дії щодо реформування галузі сортування, переробки та утилізації відходів на загальнодержавному рівні.

Висновки з цього дослідження. Сучасний незадовільний стан поводження з ТПВ в Україні вимагає вжиття невідкладних організаційно-правових заходів шляхом вдосконалення нормативно-законодавчої бази та реалізації директивних показників, передбачених «Національною Стратегією управління відходами в Україні до 2030 року» із запровадженням екологічної освіти населення, спрямованої на обов'язкове роздільне збирання побутового сміття; використання рециклінгу як найефективнішого способу поводження з відходами; запровадження найбільш ефективною форми об'єднання територіальних громад для вирішення глобальної проблеми поводження з відходами, тобто створення кластерів; підготовки ОМС Регіональних планів управління відходами до 2030 року з розробленням заходів щодо приведення полігонів у відповідність з екологічними вимогами та забезпечення їх першочергового виконання;

запобігання та зведення до мінімуму утворення побутових відходів і забезпечення до 2030 року перероблення 50 відсотків побутових відходів загального обсягу їх утворення шляхом збільшення чисельності населення, яке здійснює роздільне збирання ТПВ, шляхом проведення національної інформаційно-

просвітницької кампанії задля підвищення рівня поінформованості для забезпечення усвідомлення ключовими зацікавленими сторонами сталої системи управління побутовими відходами, її переваг та необхідності для забезпечення сталого соціально-екологічного та економічного розвитку ОТГ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Статистичний щорічник України за 2016 рік. Київ : Державна служба статистики, 2017. 660 с. URL: http://ukrstat.org/druk/publicat_u/publ1_u.btrn (дата звернення: 15.11.2018).
2. Про відходи : Закон України від 5 березня 1998 року № 187/98-ВР.
3. Національна Стратегія управління відходами в Україні до 2030 року : схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2017 року № 820-р.
4. Про захоронення відходів : Директива Ради Європи від 26 квітня 1999 року № 1999/31/ЄС URL: <https://menr.gov.ua/news/31286.html> (дата звернення: 15.11.2018).
5. Про відходи та скасування деяких директив : Рамкова Директива Європейського парламенту та Ради від 19 листопада 2008 року № 2008/98/ЄС.
6. *Переробка відходів*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення: 15.11.2018).
7. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21 травня 1997 року № 280/97-ВР. URL: www.rada.gov.ua (дата звернення: 15.11.2018).
8. Окорський В.П., Сухович В.М., Цецик Я.П. Організаційно-економічні засади реформування інститутів місцевого самоврядування та їх вплив на сталий розвиток об'єднаних територіальних громад (на прикладі Рівненської області) : монографія. Рівне : Видавець О. Зень, 2018. 364 с.
9. Статистичний щорічник Рівненської області за 2017 рік. Рівне : Державна служба статистики, 2018. 441 с. URL: <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2017-06-14-000381-b> (дата звернення: 15.12.2018).
10. У Рівному запустили сміттєпереробний завод. URL: <https://www.unian.ua/society/804143-u-rivnomu-zapustili-smitte-pere-robnyi-zavod-foto-video.html> (дата звернення: 15.11.2018).

REFERENCES:

1. *Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2016 rik*. K. : Derzhavna sluzhba statystyky, 2017. 660 s. URL: http://ukrstat.org/druk/publicat_u/publ1_u.btrn (data zvernennia: 15.11.2018).
2. Pro vidkhody : Zakon Ukrainy vid 05.03.1998 roku № 187/98-VR.
3. Natsionalna Stratehiia upravlinnia vidkhodamy v Ukraini do 2030 roku : skhvaleno rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 8.11.2017 r. № 820-r.
4. Pro zakhoronennia vidkhodiv : Dyrektyva Rady Yevropy № 1999/31/leS vid 26 kvitnia 1999 r. URL: <https://menr.gov.ua/news/31286.html> (data zvernennia: 15.11.2018).
5. Pro vidkhody ta skasuvannia deiakykh dyrektyv : Ramkova Dyrektyva № 2008/98/leS Yevropeiskoho parlamentu ta Rady vid 19 lystopada 2008 r.
6. Pererobka vidkhodiv. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (data zvernennia: 15.11.2018).
7. Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 21.05.1997 r. № 280/97-VR. URL: www.rada.gov.ua (data zvernennia: 15.11.2018).
8. Okorskyi V.P., Sukhovych V.M., Tsetsyk Ya.P. Orhanizatsiino-ekonomichni zasady reformuvannia instytutiv mistsevoho samovriaduvannia ta yikh vplyv na stalyi rozvytok obiednanykh terytorialnykh hromad (na prykladi Rivnenskoï oblasti) : monohrafiia. Rivne : Vydavets O. Zen, 2018. 364 s.
9. *Statystychnyi shchorichnyk Rivnenskoï oblasti za 2017 rik*. Rivne : Derzhavna sluzhba statystyky, 2018. 441 s. URL: <https://prozorro.gov.ua/tender/UA-2017-06-14-000381-b> (data zvernennia: 15.12.2018).
10. U Rivnomu zapustyli smittyepererobnyy zavod. URL: <https://www.unian.ua/society/804143-u-rivnomu-zapustili-smitte-pere-robnyi-zavod-foto-video.html> (data zvernennia: 15.11.2018).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-67>

УДК 005.342:502.15:334.722

Социально-экологическое развитие экономики и инновационная деятельность в природопользовании

Садченко Елена Васильевна

доктор экономических наук, профессор,
Одесский национальный университет имени И.И. Мечникова;
Prof. dr hab., Высшая школа экономико-гуманитарная, Польша

Sadchenko Elena

Odessa I.I. Mechnikov National University,
Higher School of Economics and Humanities, Poland

В статье рассматривается инновационная деятельность в природопользовании, которая связана с новыми конструкторско-технологическими разработками техники, при обеспечении рационального использования, сохранения, восстановления окружающей природной среды и качества жизни. Предложены современные экологические маркетинговые тенденции в менеджменте, которые предусматривают ускорение экологизации бизнеса; приобретение всемирных масштабов рынками экологически чистых товаров, услуг и технологий; ускорение процессов технологического обновления, что ведет к интенсивному взаимодействию науки, научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ и производства; реинжиниринг и инжиниринг окружающей природной среды; рост риска экологических конфликтов. Экомаркетинговые направления предусматривают: установление целей; оценку экономико-экологической эффективности; составление программы экотехнического развития; корректирование плана и контроль за выполнением.

Ключевые слова: природопользование, экономика, развитие, социально-экологическое развитие, инновации, нововведения, маркетинг, менеджмент.

Садченко О.В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У ПРИРОДОКОРИСТУВАННІ

У статті розглядається інноваційна діяльність у природокористуванні, яка пов'язана з новими конструкторсько-технологічними розробками техніки, за забезпечення раціонального використання, збереження, відновлення навколишнього природного середовища та якості життя. Запропоновано сучасні екологічні маркетингові тенденції в менеджменті, які передбачають прискорення екологізації бізнесу; придбання всесвітніх масштабів ринками екологічно чистих товарів, послуг і технологій; прискорення процесів технологічного оновлення, що веде до інтенсивної взаємодії науки, науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт і виробництва; реінжиніринг і інжиніринг навколишнього природного середовища; зростання ризику екологічних конфліктів. Екомаркетингові напрями передбачають: встановлення цілей; оцінку економіко-екологічної ефективності; складання програми екотехнічного розвитку; коригування плану і контроль за виконанням.

Ключові слова: природокористування, економіка, розвиток, соціально-екологічний розвиток, інновації, нововведення, маркетинг, менеджмент.

Sadchenko Elena. SOCIO-ECOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE ECONOMY AND INNOVATIVE ACTIVITY IN NATURE MANAGEMENT

The article discusses innovation in nature management, which is associated with new design and technological developments of technology, while ensuring the rational use, conservation and restoration of the natural environment and quality of life. Every year, issues of environmental innovation in environmental management are becoming increasingly relevant both in Ukraine and abroad. In the current conditions of the unbalanced structure of the economy of Ukraine and its crisis state, given the limited resources, the scientific and technical policy of the state should be directed to solving the priority strategic objectives of sustainable development. Modern ecological marketing tendencies in management are proposed: acceleration of greening business; acquiring world-wide markets for green goods, services and technologies; the acceleration of technological renewal processes, which leads to an intensive interaction of science, R & D and production; reengineering and environmental engineering; increase the risk of environmental conflicts in the world. It is shown that for the production of environmentally friendly goods and services, innovative environmental modernization of equipment, technical re-equipment and reconstruction should be carried out. Environmental management should include: setting goals and identifying their priorities; selection of areas for environmentally technical development; assessment of economic and environmental efficiency of possible solutions; drawing up a program of eco-technical development; adjusting the plan and monitoring the implementation of the

environmental measures provided for by the program. Sustainable development requires a sound system of innovative environmental measures covering all areas of the company. It is based on responsibility to partners, customers, employees and the public, increased attention to the environment, serious investments in the development of new technologies, and continuous improvement of production processes.

Key words: environmental management, economics, development, socio-ecological development, innovations, innovations, marketing, management.

Постановка проблемы. Экологические проблемы экономического развития народного хозяйства страны являются в настоящее время острейшими и актуальными. Количественное и качественное наращивание объемов энергетического обмена между обществом и окружающей природной средой, вовлечение в хозяйственный оборот все большего количества природных ресурсов создают совершенно новую ситуацию, при которой, с одной стороны, природные ресурсы испытывают огромные нагрузки и загрязняются вредными отходами, в результате чего подрываются воспроизводственные и восстановительные функции и возможности. С другой стороны, деградирующая и теряющая свои качественные характеристики под воздействием загрязнений природная среда негативно сказывается не только на здоровье людей, но и на производительности отдельных производственно-хозяйственных объектов, что, в свою очередь, ведет к снижению темпов роста и эффективности всего народнохозяйственного комплекса страны.

Сегодня развитие мировой экономики характеризуется обострением конкурентной борьбы за рынки сбыта, инвестиций и ускорением нововведений. Много предприятий активно создают «стратегические партнерства» на международном уровне. Совместные предприятия позволяют реализовать новые идеи, концентрировать высокие технологии и ресурсы для создания эффективных систем экоманеджмента и экомаркетинга. Одна из основных целей стратегии экологической развития экономики – формирование эффективной инвестиционной экологической политики и поддержка конкурентоспособных экологических товаров, услуг и условий. Мировой информационно-технологический рынок экологических товаров – это рынок результатов интеллектуальной деятельности в овециствленной и неовециствленной форме. Жестко детерминированный характер спроса на эти товары при повышенных требованиях потребителей к качеству приобретаемой продукции – строго определенных технико-экономических характеристиках продукции и их «экологичности» при произ-

водстве и утилизации отходов – носит подчиненно-диктующий характер. Решение всех этих задач и вызывает необходимость рассмотрения и внедрения маркетинга экологически направленных инноваций.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема инноваций в природопользовании рассматривалась многими учеными-экономистами: одесской, сумской, киевской, львовской, житомирской, днепрпетровской, николаевской, луцкой школами экономики природопользования. Но системный подход к социально-экологическим проблемам развития экономики и осуществлению инновационной деятельности в природопользовании мало исследован, поэтому экологический аспект нуждается в дополнительном изучении в рамках этой проблемы.

Формулирование целей статьи. Целью статьи являются исследования теоретических социально-экологических вопросов развития экономики в современных условиях и осуществление инновационной деятельности в природопользовании для обеспечения устойчивого развития общества.

Изложение основного материала. В мировой экономической литературе инновация интерпретируется как преобразования потенциального научно-технического прогресса (НТП) в реальный, что воплощается в новых продуктах и технологиях. Проблематика нововведений в нашей стране в течение многих лет разрабатывалась в рамках экономических исследований НТП. В литературе насчитывается множество определений понятия «инновация». Будем понимать под инновацией любое нововведение или изменение, которое внедряется. Процесс использования нововведения, связанный с его получением, воспроизведением и реализацией в материальной сфере общества, представляет собой инновационный процесс. Инновационные процессы зарождаются в отдельных областях науки, а завершаются в сфере производства, вызывая в ней прогрессивные, качественно новые изменения.

Современный экологический маркетинговый менеджмент должен учитывать тенденции:

- ускорения экологизации бизнеса;
- приобретения всемирных масштабов рынками экологически чистых товаров, услуг и технологий;
- ускорения процессов технологического обновления, что ведет к интенсивному взаимодействию науки, сферы НИОКР и производства;
- реинжиниринг и инжиниринг окружающей природной среды;
- роста риска экологических конфликтов в мире.

Для эффективного управления инновациями, трансфертом инновационно-экологических технологий между различными предприятиями принципиально важной является организация процесса передачи технологий, обзора и анализа информации о внешних исследованиях и разработках [1].

Сегодня к главным тенденциям мирового развития относят формирование новой мировой экономической инфраструктуры, которая основывается на качественно новых видах товаров – результатах интеллектуальной деятельности. При этом выделяются пять основных форм международного взаимодействия в инновационной сфере: патенты и лицензирования (изучение лицензионной стратегии); иностранные инвестиции; совместные предприятия (договора с фирмами и предприятиями, инновационные проекты); слияние и стратегические альянсы компаний разных стран, которые нередко конкурируют друг с другом; источники информации.

Важным направлением патентно-лицензионной работы является проведение патентных исследований. В НАН Украины передача технологий осуществляется:

- в рамках выполнения договоров, которые заключаются учреждениями и предприятиями Академии наук с украинскими и заграничными фирмами, в том числе договоров на поставку продукции; во исполнение научно-исследовательских и исследовательско-конструкторских работ; о производственной кооперации; лицензионных и других договоров;
- через технопарки, венчурные предприятия, совместные предприятия, другие организации, которые вводят новые технологии;
- во время международного научно-технического сотрудничества и в других формах [2; 4].

Существенное увеличение внедрения разработок Академии наук в 2000–2004 гг. связано с принятием в 1999 г. Закона Украины «О специальном режиме инвестиционной и

инновационной деятельности технологических парков». Закон предусматривал таможенные и налоговые льготы для технологических парков при реализации инвестиционных и инновационных проектов в приоритетных направлениях научно-технической деятельности. Подобные направления должны обеспечивать выпуск конкурентоспособной высокотехнологической и инновационной продукции. Но в 2005 г. произошли изменения, так, Законом Украины от 25 марта 2005 года № 2505-IV «О внесении изменений в Закон Украины «О Государственном бюджете Украины на 2005 год» и некоторые другие законодательные акты Украины» внесены изменения в Закон Украины от 16 июля 1999 года № 991 -XIV «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков», отменяющие специальный режим налогообложения технологических парков и их участников, предоставлявший право исполнителям проектов зачислять налоги на специальный счет, а также ввозить на территорию Украины без налогообложения товары, оснащение, оборудование, сырье и другие предметы [3].

Выделяют экологические инновации в рамках научно-технических, управленческих, экономических направлений. Первые основаны на новых научных и технических решениях, вторые – на новых организационных решениях, а третьи – на новых эффективных экономико-экологических решениях.

Инновации могут принадлежать как к технике и технологии, так и к формам организации производства и управления. Все они тесно взаимосвязаны и являются качественными степенями в развитии продуктивных сил, повышении эффективности производства. Экологические нововведения – изменения в технике, организационной структуре и управлении предприятием, которые улучшают или предотвращают его негативное влияние на окружающую среду. С учетом предмета экоинноваций различают такие их виды:

- технико-технологические экоинновации проявляются в форме новых продуктов, технологий их изготовления, средств производства. Они являются основой технологического прогресса и технического перевооружения производства, направлены на предотвращение негативного влияния производственных процессов на природную среду. Это разработки таких технологий (техники) или технологических цепей, которые позволяют максимально использовать сырье и

иметь на выходе минимум отходов, минимум вредных веществ;

– организационные эконовоновведения – это процессы освоения новых форм и методов организации и регламентации производства и работы, а также инновации, которые предполагают изменения соотношения сфер влияния (как по вертикали, так и по горизонтали) структурных подразделений, социальных групп или отдельных лиц. Это проводки по элиминации, то есть изъятие существующих продуктов из производственной программы предприятия, прекращение производства товара (услуги), что не отвечает экологическим нормам, и/или производство этого товара (услуги) наносит ущерб окружающей природной среде. Для проверки продукта на необходимость его экологической элиминации используют такие критерии, как: экономико-экологическая оценка убытка, причиненного окружающей природной среде в результате производства рассмотренного товара или услуги; несоответствие экологическим нормативам; объем продаж; доля рынка; место в жизненном цикле товара (производства); доля оборота данного продукта в общем обороте предприятия, компании, фирмы; рентабельность; обращение капитала и др. Также проведение экологического аудита, то есть проведение ревизии экологической деятельности (экологичности) предприятий, то есть проверка соблюдения предприятиями экологических требований законов, законодательных актов и нормативов. Также экологическая экспертиза как комплекс мероприятий по оценке влияния на окружающую среду, естественные ресурсы и социальную сферу определенных видов антропогенных, техногенных или других вмешательств с целью выявления степени их опасности для среды обитания;

– экономические экоиновации на предприятии можно определить как положительные изменения в его финансовой, платежной, бухгалтерской сферах деятельности, а также в сфере планирования, ценообразования, мотивации, оплаты труда и оценки результатов деятельности;

– управленческие эконовоновведения – целенаправленное изменение состава функций, организационных структур, технологий и организаций процесса управления, методов работы аппарата управления, ориентированных на замену элементов системы управления (или всей системы в целом) с целью ускорения, облегчения или улучшения решений, поставленных перед компаниями;

– социальные эконовоновведения проявляются в форме активизации человеческого фактора путем разработки и внедрения системы усовершенствования кадровой политики; системы профессиональной подготовки работников; системы социально-профессиональной адаптации снова принятых на работу лиц; системы вознаграждения и оценки результатов работы. Это также улучшение социально-бытовых условий жизни работников, условий безопасности и гигиены работы, экобезопасности, культурная деятельность, организация свободного времени. Защищенность жизненно важных экологических интересов человека, прежде всего его прав на чистую, здоровую, благоприятную для жизни окружающую среду;

– юридические экоиновации – это новые и измененные законы и нормативно-правовые документы, которые определяют и регулируют все виды экоиновационной деятельности предприятий [5, 6].

Процесс инновационной деятельности открывает новые возможности производственно-хозяйственного и общественного отношения, которое имело значительное влияние на эффективность хозяйственного механизма. Экономико-экологическая эффективность деятельности предприятий, фирм, организаций в значительной мере определяется функционированием инноваций в природопользовании.

Так, инновационная стратегия природопользования должна рассматриваться в первую очередь как стратегия, связанная с новыми конструкторско-технологическими разработками техники, которая обеспечивает рациональное использование, сохранение, восстановление окружающей природной среды и качество жизни; созданием на ее основе новых технологий, производств эколого-безопасных товаров и услуг; поиском перспективных рынков сбыта; разработкой новых методов управления и созданием новых организационно-производственных структур.

В этих условиях конкурентоспособность экологических товаров предприятий прямо зависит от финансовых вложений в НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские) и эколого-технологического развития. При формировании конкурентной стратегии экологических товаров предприятий можно выделить несколько этапов в развитии их эколого-технологического потенциала.

Первый этап связан со значительными финансовыми вложениями в форме венчурного капитала в фундаментальные и прикладные, научные исследования в сфере рационального использования природно-ресурсного потенциала, экологической безопасности окружающей природной среды и условий обитания человека.

Необходимые разработки и введение новых экономико-экологических показателей на государственном, региональном и местном уровнях, которые стимулировали бы расходы на НИОКР в сфере природопользования и экологической безопасности; разработка индикаторов постоянного развития Украины; распространение современных технологий и улучшения экономических условий для предприятий, которые производят экологические товары, услуги. Особое внимание отводится экологической стандартизации разработанной техники и передовой технологии, а также экологическим товарам и услугам; интенсивной коммерциализации и практическому использованию созданной экологически чистой техники и технологии в условиях производства.

На всех этапах проводятся необходимые экологические исследования. Для того чтобы использовать передовую экологизированную технологию как источник конкурентного преимущества предприятий, фирм, организаций, нужно согласовать их технологическую стратегию с рыночной.

На сегодняшний день техническое развитие предприятия тесно связано с вопросами экологии. Формирование и совершенствование технико-технологической базы предприятий сориентировано на конечные эколого-экономические результаты его хозяйственной деятельности за счет технико-технологических инноваций.

Целями технико-технологических инноваций являются:

- снижение материалоемкости изделий за счет применения новых материалов с использованием нанотехнологий;

- создание безотходных и малоотходных технологий;

- создание новых товаров с помощью 3D, которые будут малозатратными и малоотходными.

Это применение робототехники, манипуляторов и гибких автоматизированных систем, снижение технологической трудоемкости изделий и расходов ручной работы за счет повышения технического уровня и качества

технологического оснащения, инструментов, приспособлений, научной организации работы, комплексной автоматизации и регулирования процессов управления производством на основе электроники и компьютерной техники, снижение конструктивно-технологической сложности изделий, которые выпускают, за счет конструктивных нововведений и т.д. Все эти процессы должны подлежать не только экономической выгоде, но и экологической.

Развитие технико-технологической базы осуществляется за счет экологической модернизации оборудования, технического перевооружения, реконструкции и расширения, нового строительства. Управление экологически-техническим развитием предприятия должно предусматривать: установление целей и выявление их приоритетов; выбор направлений экологически-технического развития; оценку экономико-экологической эффективности возможных вариантов решений; составление программы экотехнического развития; корректирование плана и контроль за выполнением предусмотренных программой экологических мер.

Организационный инновационный прогресс выражается в совершенствовании действующих и применении новых методов и форм организации производства и работы, элементов хозяйственного механизма в сфере природопользования, основными современными тенденциями также является: ускорение темпов развития отдельных общественных форм организации производства (деконцентрация, кооперирование, конверсия, диверсификация, где основной направленностью являются экологические факторы), углубление мотивации работы, развитие коллективной формы организации и оплаты труда с учетом экологических составляющих.

Маркетинг экологически направленной инновационной (экоинновационной) деятельности – это нововведения, изменения на всех этапах производственно-сбытовой деятельности предприятий, фирм, организаций, направленные на достижение эколого-эффективного и эколого-безопасного конечного результата. Маркетинг экоинновационной деятельности – принятие решения или целой цепочки решений влияния инноваций на экологию производственно-хозяйственной, сбытовой деятельности и потребителей, а управление изменениями есть инновационным менеджментом. Для

удовлетворения экологических потребностей, повышения уровня качества жизни человека и условий его проживания следует разрабатывать и внедрять экономико-экологические подходы к исходным пунктам выбора направлений будущих качественных и структурных сдвигов в экономике. Отсюда вытекает, что общей задачей анализа взаимодействия экономической и природной систем и, соответственно, их специфических экономико-экологических механизмов является определение того, как (и насколько) достигается взаимное сбалансирование затрат и удовлетворенных потребностей (в том числе экологических) в каждой ячейке производства, обмена, распределения и потребления. Так, конечной целью общественного производства является получение прибыли за счет обеспечения потребительской удовлетворенности (в т.ч. экологической). В связи с этим степень удовлетворения всех потребностей, в частности экологических, лежит в основе подхода к определению общественной эффективности.

Выводы из этого исследования. Новое техногенное пространство, организованное вокруг новых потоков экономико-экологической информации, трансформируя производственные потоки, создавая множественность глобальных индустриальных сетей, включая руководящие экоиновационные среды, с одной стороны, содействуют созданию территориально-пространственных экорегионов, экомегалополисов. С другой – ведет к обособленности регионов для ведения там, например, органического земледелия, сохранения традиционных форм природопользования,

биоразнообразия. Новая глобальная экономика и возникающее информационное общество имеют новую пространственную форму, которая содержит экологические факторы и их разнообразие.

Единый подход к социальной, экологической и экономической эффективности открывает путь к переориентации производства на удовлетворение потребностей потребителей, производителей и улучшение качества жизни людей (это система балансирования интересов, носителями которых выступают производственные и конечные потребители).

Экологически направленная инновационная деятельность в условиях современной экономики играет важную роль в своевременности и профессиональности принятия экономико-экологических решений развития предприятия, региона, государства. Инновационная деятельность, связанная с разработкой принципиально новых экологически чистых товаров, продуктов, процессов, техники, технологий и их экологизацией, способна повлиять на образ жизни населения, обеспечить выход страны на мировой рынок товаров и услуг, которые отвечают мировым экологическим стандартам. Инновационная деятельность является эффективным инструментом привлечения отечественных и зарубежных инвестиций в сферу науки, производства и способна принести реальный экономико-экологический и социальный эффект. В конечном итоге инновационная стратегия в экологически направленной деятельности ведет к достижению максимально высокого уровня качества жизни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Садченко Е.В. Инновационно-экологический подход к управлению природопользованием // *Економічні інновації* : зб. наук. праць. Одеса, 2010. Вип. 40. С. 330–343.
2. Скворец А.П. Передача технологий в Украине: ситуация и проблемы // *Передача технологий: заключение договоров и маркетинг*. Матер. межд. семинара. К.: «Академперіодика». 2002. С. 4–8.
3. Закон Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков от 16 июля 1999 года № 991 -XIV» / от 25 марта 2005 года № 2505-IV. URL: <http://parusconsultant.com/?doc=02O9153B06>
4. Капица Ю.М. Опыт защиты интеллектуальной собственности и передачи технологий в национальной Академии наук Украины // *Intellectual Property Protection at Research Organizations. EU Funding Opportunities for Neighboring Countries*. Kyiv: National Academy of Sciences of Ukraine Institute of Molecular Biology and genetics (June 25–26). 2007. P. 7–24.
5. Садченко Е.В. Принципы и концепции экологического маркетинга. Монография. Одесса: Астропринт, 2002. 400 с.
6. Садченко О.В. Маркетингові технології управління ринком екологічно чистих товарів // *Економічні інновації* : зб. наук. праць. Одеса, 2018. Вип. 66. С. 174–181.

REFERENCES:

1. Sadchenko E.V. Innovacionno-jekologicheskij podhod k upravleniju prirodopol'zovaniem // Ekonomichni innovacii : zb.nauk.prac'. Odesa, 2010. Vip. 40. S. 330–343.
2. Skvorec A.P. Peredacha tehnologij v Ukraine: situacija i problemy // Peredacha tehnologij: zakljuchenie dogovorov i marketing. Mater. mezhd. seminar. K.: «Akademperiodika». 2002. S. 4–8.
3. Zakon Ukrainy «O vnesenii izmenenij v Zakon Ukrainy "O special'nom rezhime investicionnoj i innovacionnoj dejatel'nosti tehnologicheskikh parkov ot 16 ijulja 1999 goda № 991 -XIV» / ot 25 marta 2005 goda № 2505-IV. URL: <http://parusconsultant.com/?doc=02O9153B06>
4. Kapica Ju.M. Opyt zashhity intellektual'noj sobstvennosti i peredachi tehnologij v nacional'noj Akademii nauk Ukrainy // Intellectual Property Protection at Research Organizations. EU Funding Opportunities for Neighboring Countries. Kyiv: National Academy of Sciences of Ukraine Institute of Molecular Biology and genetics (June 25-26). 2007. P. 7–24.
5. Sadchenko E.V. Principy i koncepcii jekologicheskogo marketinga. Monografija. Odessa: Astroprint, 2002. 400 s.
6. Sadchenko O.V. Markety`ngovi texnologiyi upravlinnya ry`nkom ekologichno chy`sty`x tovariv // Ekonomichni innovaciyi : zb. nauk. pracz`. Odesa, 2018. Vy`p. 66. S. 174–181.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-68>

УДК 331.5+[004.738.5:33]

Нестандартні форми зайнятості в умовах мережевої економіки

Аграмакова Наталія Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Писаревська Ганна Іллівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Семенченко Андрій Володимирович

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Ahramakova Nataliia, Pysarevska Hanna, Semenchenko Andrii
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

У роботі досліджено нестандартні форми зайнятості в умовах мережевої економіки та впливу інформаційно-комунікаційних технологій, що відкриває нові можливості для перевтілення ринку праці. Проведено аналіз стану ринку праці в Україні за останнє десятиліття та виділено сучасні особливості його розвитку. Запропоновано класифікацію нестандартної зайнятості за чотирима формами: «гнучкі режими робочого часу», «дистанційна занятість», «запозичена праця», «фрілансова діяльність». Розглянуто базис мережевої економіки (інформація, знання, творча (креативна) праця, результатом якої стають нова інформація та нові знання), на підставі якого сформовано «портрет» сучасного фахівця. Ґрунтовно досліджено кожну форму нестандартної зайнятості. Запропоновано авторське визначення поняття «фрілансова зайнятість». Доведено, що в умовах мережевої економіки та розквіту інформаційно-комунікаційних технологій спостерігається суттєва зміна життєвих пріоритетів людини до гідного життя. І цьому досягненню допомагають сучасні можливості використання нестандартної зайнятості.

Ключові слова: нестандартні форми зайнятості, мережева економіка, гнучкі режими робочого часу, дистанційна зайнятість, телеробота, запозичена праця, фрілансова діяльність.

Аграмакова Н.В., Писаревская А.И., Семенченко А.В. НЕСТАНДАРТНЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ В УСЛОВИЯХ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

В работе исследованы нестандартные формы занятости в условиях сетевой экономики и влияния информационно-коммуникационных технологий. Это открывает новые возможности для реинтеграции рынка труда. Проведен анализ рынка труда в Украине за последнее десятилетие и выделены современные особенности его развития. Предложена классификация нестандартной занятости по четырем формам: «гибкие режимы рабочего времени», «полная занятость», «заимствованный труд», «фрилансовая деятельность». Рассмотрен базис сетевой экономики (информация, знания, творческая (креативная) работа, результатом которой становятся новая информация и новые знания) на основании чего сформирован «портрет» современного специалиста. Детально исследована каждая форма нестандартной занятости. Предложено авторское определение понятия «фрилансовая занятость». Доказано, что в условиях сетевой экономики и расцвета информационно-коммуникационных технологий наблюдается существенное изменение жизненных приоритетов человека в сторону достойной жизни. И этому помогают современные возможности использования разнообразных форм нестандартной занятости.

Ключевые слова: нестандартные формы занятости, сетевая экономика, гибкие режимы рабочего времени, дистанционная занятость, телеробота, заимствованный труд, фрилансовая деятельность.

Ahramakova Nataliia, Pysarevska Hanna, Semenchenko Andrii. NON-STANDARD FORMS OF EMPLOYMENT UNDER THE NETWORK ECONOMY

The paper studies non-standard forms of employment under the network economy and the influence of information and communications technology that opens new opportunities for the labour market transformation. Labour market condition in Ukraine over the last decade is analysed and features of its development are distinguished. Two new features are noted, which became characteristic of the modern labour market. The first – significant reduction in the age of entering employment among young people in order to earn money as soon and more as possible. The second one – wide use of non-standard forms of employment by women who do not have the ability/desire to be in a certain workplace full time. A classification of non-standard employment by four forms is proposed: “flexible working hours”, “distance employment”, “borrowed labour”, and “freelance”. Study of their use in Ukraine shows that there are widely used both usual forms of non-standard employment (flexible work schedules, work from home) and relatively new forms – distance employment (telework), borrowed labour, freelance. However, even “old” forms of non-standard employment feel a considerable impact of information and communications technology and opportunities of the network economy. The basis of the network economy (information, knowledge, creative work the result of which is new information and new knowledge) is considered, on the basis of which an “image” of a modern specialist is formed. Each form of non-standard employment is thoroughly investigated. The author’s definition of the concept “freelance” is proposed as an activity of independent workers who work outside the office of the customer (employer) on a specific project (work, provision of services) on the basis of a civil law contract for the purpose of obtaining income. It is proved that in terms of the network economy and prosperity of information and communications technology, there is observed a radical change in the life priorities of a person towards decent life wherein work, family, self-development, rest etc. are harmoniously combined. So, opportunities for the use of modern forms of non-standard employment contribute to achieving a decent standard of living.

Key words: non-standard forms of employment, network economy, flexible working hours, distance employment, telework, borrowed labour, freelance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні процеси трансформації суспільства та світова економіка відчувають усе більший вплив інформаційно-комунікаційних технологій. У наше життя входять поняття «інформаційне», «мережеве» суспільство. А до сучасної економіки використовують поняття «нова», «постіндустріальна», «інформаційна», «мережева», «цифрова», «електронна», «віртуальна», «Інтернет-економіка». Це відкриває новий потенціал для перевтілення ринку праці, оскільки з’являються нові професії, відкриваються нові можливості зайнятості за рахунок розповсюдження нестандартних форм зайнятості під впливом та з використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз питань ринку праці, зайнятості та її видів (стандартної та нестандартної) досліджується такими українськими вченими та практиками, як: А. Байков, Є. Бресва, Н. Вапнярчук, О. Грیشнова, У. Гузар, М. Етенко, М. Луцик, Н. Захарченко, І. Кравченко, А. Колот, С. Кулицький, Е. Лібанова, Н. Лук’янченко, І. Новак, О. Новікова, В. Онікієнко, І. Петрова, В. Петюх, О. Прилипко, Б. Римар, С. Рудакова, М. Семікіна, О. Тертичний, Ю. Ціжма, А. Юшко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак вплив на використання нестандартних форм зайнятості інформаційно-комунікаційних технологій та мережевої економіки знаходиться тільки на

початку наукових досліджень. Окрім того, кваліфікація нестандартних форм зайнятості потребує доопрацювання для більш чіткого розуміння термінів «гнучкі режими робочого часу», «дистанційна занятість», «запозичена праця», «фрілансова діяльність». Потребує розроблення й механізм реалізації нестандартних форм зайнятості у практичну діяльність вітчизняних підприємств та організаційно-правового забезпечення їх використання вітчизняними працівниками.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження нестандартних форм зайнятості в умовах мережевої економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. У попередніх дослідженнях було проведено аналіз стану ринку праці в Україні за останнє десятиліття та виділено особливості його розвитку:

1) маючи значний інтелектуальний потенціал нації, широку мережу науково-освітніх закладів, соціально-економічне становище, як і в попередні роки, залишається вкрай незадовільним;

2) поряд зі зростанням номінального рівня заробітної плати рівень життя населення знижується з року в рік;

3) незважаючи на проголошення економічної політики, яка спрямована на підтримку самозайнятості населення та малого підприємства, реальних кроків щодо її впровадження здійснюється дуже мало;

4) наявність працевлаштованості в Україні не є гарантією гідного заробітку;

5) диференціація у розмірах заробітної плати працівників призвела до того, що зайняті на об'єктах соціальної інфраструктури одержують набагато нижче, ніж у інших галузях [3].

Останнім часом на ринку праці України можна виділити ще дві особливості.

Першою є зменшення віку початку трудової діяльності. Молодь не чекає, коли вони закінчать заклади вищої освіти, а здебільшого починають працювати вже на перших курсах. С. Кулицький також зазначає, що «відносно новою рисою розвитку українського ринку праці протягом останнього десятиріччя є доволі значна активізація молоді в пошуках роботи. Це свідчить про певну трансформацію психології українців на ринку праці, їх більш реалістичне ставлення до роботи та націленість на кар'єрне зростання» [11]. Особливо цю тенденцію помітно викладачам: відвідування студентами занять знижується з кожним роком, вони масово починають працювати. Крім того, на думку авторів, важливим мотиватором у пошуках роботи студентів є відсутність можливості у батьків фінансово підтримувати дітей. А спрямованість сучасного «суспільства споживання» спонукає шукати баланс між навчанням та заробітком. Але це вдається одиницям. У більшості студентів спостерігаються проблеми з навчанням, перевтомлення, емоційне вигорання та інші проблеми. Однак організаційних умов для поєднання навчання та роботи створено вкрай мало, наприклад вільне відвідування занять. Отже, потрібно розробляти та впроваджувати заходи, які сприяють досягненню рівноваги між навчанням, працею та особистим життям молодої людини, більш уваги приділяти розвитку в Україні нестандартних форм зайнятості.

Другою новою рисою сучасного ринку праці України стає збільшення відсотку матерів (економічно активних жінок), які знаходяться з дитиною після її народження тривалий час. Це пов'язано з двома причинами. Перша – значне погіршення здоров'я сучасного покоління дітей, унаслідок чого мати вимушена знаходитися вдома, оскільки часте оформлення лікарняного листа неможливе та робить її нецікавою для роботодавця. Така ситуація призводить до зменшення частки працюючих жінок і поширення бідності серед сімей із дітьми. Друга – посилення значення всебічного розвитку дитини. І якщо батько

має можливість забезпечувати сім'ю, то мати відмовляється від розвитку своєї професійної кар'єри задля інтересів родини. Однак мрії про професійний саморозвиток здебільшого залишаються, і це призводить до зростання незадоволеності життям, втрати свого «я». С.Г. Рудакова наводить таку статистику: «Економічна активність жінок, які мають дітей до чотирирічного віку, втричі менша, ніж жінок, які дітей не мають» [14]. І в даній ситуації також треба шукати шляхи до рівноваги між сім'єю і професійною кар'єрою та використовувати можливості нестандартних форм зайнятості. Їх широке розповсюдження можна побачити на просторах соціальних мереж. Жінки займаються онлайн-торгівлею, ведуть різноманітні онлайн-курси. Це дає їм змогу бути економічно активними, заробляти, розвиватися професійно та особистісно, мати гідний рівень життя.

Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення», «зайнятість – це не заборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням їхніх особистих та суспільних потреб із метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі, а також діяльність членів однієї сім'ї, які здійснюють господарську діяльність або працюють у суб'єктів господарювання, заснованих на їхній власності, у тому числі безоплатно» [1].

За класифікаційною ознакою «форма організації» традиційно зайнятість ділиться на два види: стандартна зайнятість; нестандартна зайнятість (гнучкі режими робочого часу, дистанційна, запозичена, фріланс). «Стандартна зайнятість – це зайнятість на конкретному робочому місці зі стандартами законодавчо встановленого часу роботи, з визначеним початком і кінцем робочого дня» [7]. До нестандартної відносять «зайнятість, яка не має певних стандартів і повної регламентації робочого часу. Це – тимчасова, сезонна зайнятість, самозайнятість громадян та їхніх сімей, сезонна робота тощо» [7].

Відповідно до тлумачного словника, «нестандартний – який не відповідає стандарту» [16]. Критеріями стандартної зайнятості є: конкретне робоче місце; законодавчо встановлений час роботи (восьмигодинний робочий день або сорокагодинна робоча неділя за зайнятості на одну ставку); визначений початок і кінець робочого дня. Якщо порушуються ці критерії, то стандартна зайнятість перетворюється на нестандартну, а змінам та перетворенню піддаються основні критерії.

Авторська класифікація форми нестандартної зайнятості наведена на рис. 1.

Виходячи з дослідження ринку праці за останні десятиліття, можна зробити такий висновок: такі форми нестандартної зайнятості, як гнучкі режими робочого часу та надомна робота, давно активно використовуються, особливо в періоди економічних криз для економії витрат на персонал та зниження відкритого безробіття за рахунок прихованого (коли працівники вимушували працювати неповний робочий день, тиждень). Тенденцією ж сьогодення є широке використання як звиклих форм нестандартної зайнятості, так і відносно нових форм, серед яких – дистанційна зайнятість (телеробота), запозичена праця, фрілансова діяльність. Окрім того, навіть «старі» форми нестандартної зайнятості відчують суттєвий вплив інформаційно-комунікаційних технологій та можливостей мережевої економіки. Безліч щоденних функцій ми виконуємо завдяки даним технологіям та смартфонам, які зробили їх доступними кожному. А можливості, які вони відкривають для бізнесу, безмежні.

Базис мережевої економіки формується з таких складників: інформація; знання; творча (креативна) праця, результатом якої стає нова інформація та нові знання. Виходячи із зазначених складників, можна «намалювати» портрет сучасного фахівця – це особа високого рівня розумової праці, яка має володіти такими здібностями, як швидкість та якість миттєвої обробки великих обсягів інформації та креативність мислення, які формуються на концепції «освіта впродовж життя».

На формування сучасного фахівця зробили вплив такі чинники: новітні технології ЗМІ та соціальних мереж; розквіт розумних технологій; глобальна взаємопов'язаність; поши-

рення концепції «освіта впродовж життя»; підвищення рівня інтелектуалізації праці; розвиток самозайнятості; зростання середнього та малого бізнесу, а також зайнятих у невиробничій сфері [5]. Ці чинники створюють нові можливості для людини (фахівця мережевої економіки): гармонійне життя, в якому є місце для щасливої родини, гідної праці, свободи, всебічного розвитку та самореалізації, соціальна захищеність та безпека.

Досягти гармонійного життя стає можливим завдяки нестандартній зайнятості, оскільки вона надає вибір між такими складниками, як: тривалість робочого часу, тривалість вільного часу, рівень інтенсивності праці, розмір оплати праці, стабільність соціально-трудоких відносин між найманим фахівцем та роботодавцем, організація робочого місця, організація праці, рівень соціального захисту, статус зайнятості, кількість замовників (роботодавців), цікавість праці та ін. [18]. А переваги та недоліки нестандартної зайнятості будуть залежати від вибору «полюса» кожного складника та суб'єктивної потреби. Для одного працівника, наприклад, головним критерієм стане коротка тривалість робочого часу в день (одна-дві години і невеликий розмір плати), для іншого неважливим стане тривалість робочого часу, головне – високій рівень оплати праці тощо.

Розглянемо більш ґрунтовно кожен форму нестандартної зайнятості.

Перша форма нестандартної зайнятості – гнучкі режими робочого часу. Згідно з Наказом Міністерства праці та соціальної політики № 359 від 04.10.2006 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо встановлення гнучкого режиму робочого часу», гнучкий режим робочого часу (ГРРЧ) – це така форма організації праці, за якої для деяких категорій працівників, для працівників окремих підпри-

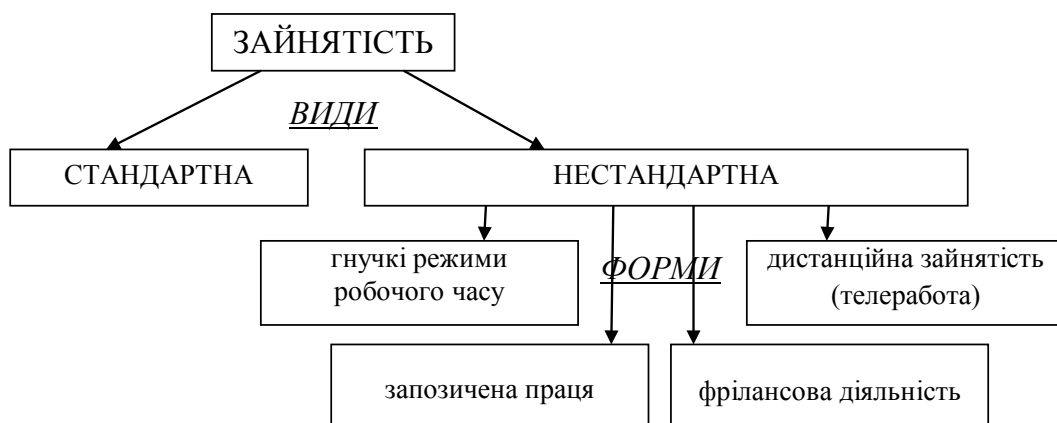


Рис. 1. Форми нестандартної зайнятості

емств або їхніх структурних підрозділів встановлюється режим праці із саморегулюванням часу початку, закінчення та тривалості робочого часу впродовж робочого дня. Режим ГРРЧ здебільшого передбачає підсумований облік робочого часу (за тиждень, місяць, квартал, рік тощо) [2]. Основні види ГРРЧ: неповний робочий день, скорочений робочий тиждень, альтернативний робочий тиждень. «Запровадження вказаного режиму роботи повинно відповідати інтересам роботодавців і працівників, забезпечуючи поліпшення результатів праці, мотивацію та реалізацію творчого потенціалу останніх. Найдоцільніше використовувати гнучкий режим робочого часу для працівників інтелектуальної, інноваційної діяльності», – зазначає С.Г. Рудакова [14]. ГРРЧ в умовах економічної кризи були альтернативою безробіттю та давали можливість підприємствам значно скорочувати витрати на персонал.

Друга форма нестандартної зайнятості – дистанційна зайнятість, або телеработа. Вона має серед науковців неоднозначне розуміння. У.Є. Гузар та М.В. Луцук провели дослідження та дійшли висновку: «У загальному розумінні дистанційною називається робота, яка в результаті використання інформаційних і комунікаційних технологій віддаляється від приміщень роботодавця (принаймні не менше ніж 20% робочого часу)» [8]. Однак якщо до цієї категорії працівників включити «комп'ютерних надомників», які працюють поза основним офісом (flexi-place) [4], то зазначена форма зайнятості відразу стає дуже поширеною (відсоток вітчизняних фрілансерів у сфері ІТ, які зайняті на глобальному ринку праці, є одним із найвищих у світі).

Важливу класифікацію телеработи наводить О. Байков: 1) робота на дому без використання інформаційних технологій, у т. ч. для осіб, які перебувають у постійних поїздах (homeworking) (робота торгових представників, інспекторів тощо); 2) робота поза основного офісу з використанням інформаційних технологій протягом повного робочого дня (teleworking / telecommunité) [4].

Такий підхід дає змогу вирішити дискусію, яку категорію працівників включити до цієї форми нестандартної зайнятості: низькокваліфікованих або висококваліфікованих. Логічним стає не обмежуватися та врахувати обидві категорії.

Н.М. Вапнярчук у статті «Дистанційна зайнятість: проблеми правового регулювання» ґрунтовно дослідив даний вид нестан-

дартної зайнятості та дійшов висновку, що «дистанційну зайнятість слід розуміти як нестандартну форму зайнятості, засновану на гнучких соціально-трудовах відносинах між працівником та роботодавцем і яка відбувається у віртуальному середовищі з використанням інформаційних та комунікаційних технологій» [6]. Однак виокремлені ознаки «гнучкості», «віртуальне середовище», «використання інформаційно-комунікаційних технологій» підходять до кожного виду нестандартної форми зайнятості в умовах мережевої економіки, а не тільки дистанційної. Для дистанційної зайнятості, на нашу думку, основною відмінною характеристикою є «дистанція», тобто «відстань, простір між будь-ким або чим-небудь», а саме «відстань» між роботодавцем та фахівцем, віддалене робоче місце від офісу роботодавця.

Можливість працювати поза офісом приваблює фахівців багатьох професій, оскільки в умовах розвитку інформаційно-комунікаційних технологій має дуже широкі можливості для розвитку. Однак розвиток дистанційної зайнятості в нашій державі гальмує відсутність нормативно-правових умов.

Тепер більш детально дослідимо третю форму нестандартної зайнятості – фрілансову зайнятість (фріланс). Нині не існує єдиного визначення цього поняття. Погодимось з визначенням О.О. Тертичного, що «фріланс – це такий вид організації праці, за якого використовується віддалена робота з фіксованим обсягом робіт». Важливою характеристикою при цьому стає проектний характер робіт, які виконуються. Замовником оплачується результат.

О.О. Тертичний пояснює появу фрілансерів тим, що «в епоху постіндустріалізму стають більш затребуваними професії, пов'язані з виробництвом і переробкою інформації, наданням послуг у вигляді проектів. При цьому представникам цих інтелектуальних професій не потрібно перебувати в офісі повний робочий день. Стають потрібними люди, готові працювати творчо, проектно, тимчасово і віддалено. З іншого боку, є бажаючі знайти власний баланс у житті між роботою, сім'єю, дозвіллям і отриманням освіти. Саме такі люди вибирають фріланс» [17].

Запропонуємо авторське визначення поняття «фрілансова зайнятість»: це діяльність позаштатних працівників, які працюють за межами офісу замовника (роботодавця) над виконанням певного проекту (роботи, наданні послуг) на підставі цивільно-право-

вого договору з метою одержання доходу. Оплата праці проводиться за отриманий результат, який оформляється актами здачі-приймання виконаних робіт (наданих послуг). Останній момент дуже важливий, оскільки укладений цивільно-правовий договір є гарантією для фрілансера, що розмір його оплати праці не буде необґрунтовано зменшений після виконання роботи.

М.П. Етенко виокремив відмінності фрілансової зайнятості на сучасному етапі розвитку: 1) фріланс є різновидом самостійної зайнятості, що зумовлює суперечливий стан фрілансерів щодо рівня доходу, інтенсивності праці, графіку роботи, робочого місця, відповідальності за весь цикл роботи та інше; 2) високий рівень незалежності та автономії в трудовій діяльності, який досягається завдяки роботі з широким колом клієнтів (замовників); 3) йдеться, як правило, про висококваліфікованих працівників розумової праці, що надають професійні послуги; 4) фрілансера не потрібно офіційно оформлювати на роботу, забезпечувати його соціальними гарантіями, які треба надавати для штатних працівників, виділяти йому робоче місце [9].

Ринок фріланс-послуг сьогодні вже достатньо розвинений в Європі й Америці, стрімко розвивається в Україні та країнах СНД. За оцінками фахівців, грошовий оборот у сфері фрілансерів 2012 р. становив 1 млрд. доларів [8]. Найбільш активно серед європейських країн фрілансом займаються представники України (28 362 розробника), Росії (24 168 розробників) та Румунії (13 012 розробників).

О.О. Тертичний провів аналіз сайту Elance joins the Upwork community «Статистика Вакансії» та надав інформацію щодо основних сфер зайнятості українських фрілансерів та вартості виконаних ними робіт (рис. 2) [17].

За прогнозами фахівців, «уже до 2020 р. частка онлайн-працевлаштування може досягнути 10%, причому кожна друга компанія почне вдаватися до такого методу пошуку співробітників» [8].

Отже, проаналізувавши фріланс як форму нестандартної зайнятості, можна стверджувати, що вона має значні можливості для поширення. Це пов'язано з тим, що сучасні інформаційно-комунікаційні технології роблять її привабливою як для фахівця, так і роботодавця, а також держави.

Україні важко внести відмінності у дуже схожі види нестандартної форми зайнятості з працею фахівців поза офісом роботодавця, з «гнучким робочим місцем», надомною працею, фрілансовою діяльністю. «Ні законодавець, ні практика сьогодні досі не пропонують критеріїв поділу таких видів роботи, як «телепрацівник», «надомник», «фрілансер». Саме тому як такий критерій І.В. Погодіна пропонує використовувати вид укладеного з працівником договору», – зазначає О. Байков. У разі дистанційної зайнятості, або телероботи, укладається трудовий договір, а у разі фрілансової діяльності – цивільно-правовий договір [4].

«Хоча форми нестандартної зайнятості успішно використовуються в Україні, значна

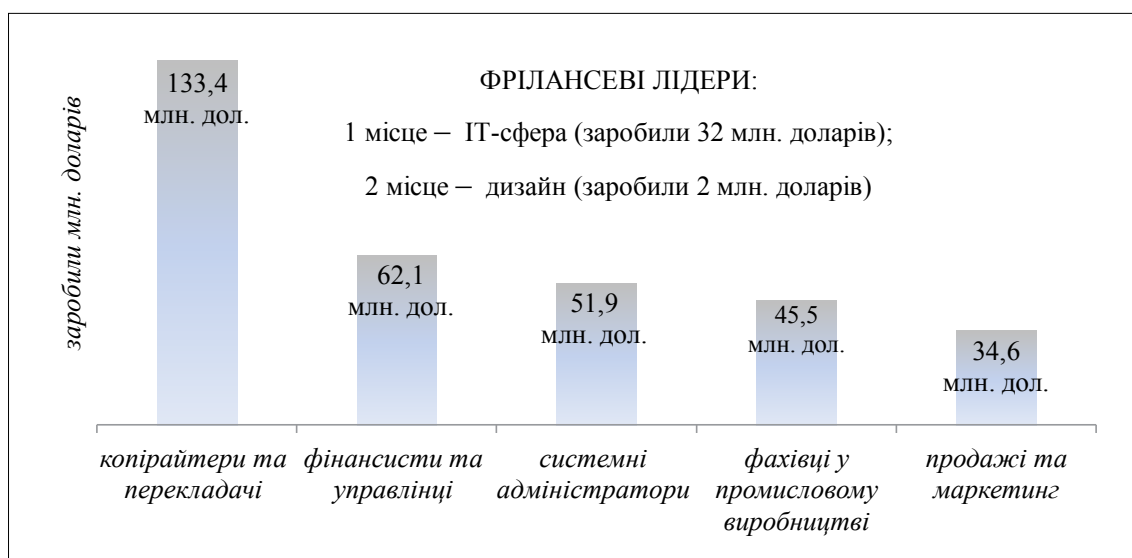


Рис. 2. Основні сфери зайнятості українських фрілансерів та вартість виконаних робіт [17]

частина з них досі перебуває поза правовим полем», – зазначає Ю.І. Ціжма [18]. Отже, це питання також ще потребує ґрунтовного дослідження з метою правого регулювання нестандартних форм зайнятості та забезпечення соціальних гарантій працівникам, які ними охоплені.

У сучасному світі поступово розповсюджується четверта форма нестандартної зайнятості – «запозичена праця». Її ще називають лізинговою, позиковою, орендною. У найбільш загальному вигляді під запозиченою працею розуміється така форма нетипової зайнятості, за якої працівник передається у розпорядження до іншого роботодавця. При цьому в соціально-трудова відносини між найманим працівником та роботодавцем вступає третій суб'єкт – кадрове агентство [12]. Обов'язковим елементом такого виду нестандартної зайнятості, як і за фрілансовою, стає трудовий договір (в даному разі – строковий трудовий договір оренди персоналу).

Як зазначає Н.В. Захарченко, послуги запозиченої праці у світі зростають у середньому на 20–25 % на рік, у США, наприклад, послуги із запозиченої праці нині надають 2 тис. фірм, що за обсягом становить понад 25% кадрового ринку країни. Завдяки фірмам, що надають послуги із запозиченої праці, працевлаштовано близько 10 млн. осіб, а в країнах ЄС – майже 7 млн. осіб. У Європі найбільша частка працівників, зайнятих за контрактами запозиченої праці, має місце в Ірландії, Греції, Італії [10]. Найпростішими формами запозиченої праці є використання послуг охоронних та клірингових агентств, кур'єрське обслуговування та інші види вузькокваліфікованої праці.

Основні види запозиченої праці представлені в табл. 1 [10].

Досліджуючи сутність запозиченої праці, варто ще раз зосередити увагу, що головною відмінністю даного виду нестандартної форми зайнятості є включення у соціально-трудова відносини між найманим працівником та роботодавцем третього суб'єкта – кадрової агенції. Вона виконує функції щодо оформлення трудового договору між агентством та працівником, організації оплати та мотивації праці працівника, його соціальний захист та інші обов'язки роботодавця. Більш детально розподілення відповідальності між зазначеними трьома суб'єктами запозиченої праці зроблено А.М. Юшко та представлено авторами у табл. 2 [19].

Однак гальмує поширення запозиченої праці в Україні два основних чинника: правовий та організаційний.

Із правового погляду нормативно-правове забезпечення запозиченої праці знаходиться поки що на стадії зародження. Міжнародна організація праці (МОП) у 1997 р. прийняла Конвенцією № 181 та Рекомендацією № 188 «Про приватні агентства зайнятості», але їх ратифікували лише 18 країн. В Україні із цього приводу йдуть дискусії серед законодавців, юристів, науковців, практиків, оскільки, крім ратифікації Конвенції та рекомендації МОП, треба внести зміни у Трудовий кодекс, Закон України «Про зайнятість населення» та інші нормативно-правові акти як загальнодержавного, так і локального рівня.

Що стосується організаційного чинника регулювання запозиченої праці, то Н.В. Захарченко визначає, що «особливої уваги потребує дослідження ліцензування агентств та

Таблиця 1

Основні види запозиченої праці [10]

Види	Сутність
Лізинг персоналу	використання запозиченої праці з правом «викупу» орендованого співробітника та введення його у свій штат, тобто лізинг персоналу передбачає передачу працівників зі штату кадрової агенції клієнту на тривалий термін із попереднім їх підбором і навчанням
Аутстафінг	оформлення у штат спеціалізованого агентства співробітників, що працюють у компанії, яка не має наміру їх утримувати у себе, тобто це певний вид послуг у рамках кадрового менеджменту з виведення працівників зі штату компанії-замовника та передачі їх кадровій агенції
Аутсорсинг	передача організацією певних бізнес-процесів на обслуговування іншій, що спеціалізується у відповідній сфері, на підставі цивільно-правової угоди. Тобто працівники перебувають у штаті організації-послугодавача, а виконують свої трудові функції, обслуговуючи організацію-послужокористувача
Темпінг персоналу	це короткочасне (від одного дня) використання оренди персоналу для вузько-спеціалізованих робіт

Таблиця 2

Розподілення обов'язків між суб'єктами запозиченої праці [19]

Суб'єкт	Обов'язки суб'єкту (повинен)
Роботодавець (кадрова агенція)	1) виплачувати працівникові заробітну плату в розмірі не нижчому, ніж розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом, та заробітної плати, яку отримує працівник у користувача за виконання такої ж роботи; 2) забезпечувати працівнику час роботи та відпочинку на умовах, визначених для працівників користувача колективним договором та правилами внутрішнього трудового розпорядку; 3) нараховувати та сплачувати єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на користь працівника; 4) вносити записи у трудову книжку працівника; 5) не перешкоджати укладенню трудового договору між працівником та користувачем, у якого виконувалися ним роботи
Користувач (роботодавець-наймач)	1) визначити працівникові робоче місце, забезпечити його необхідними для роботи засобами; 2) ознайомити працівника з правилами внутрішнього трудового розпорядку та колективним договором; 3) до початку роботи провести з працівником інструктаж із техніки безпеки, виробничої санітарії, гігієни праці і протипожежної охорони; 4) забезпечити дотримання вимог законодавства про охорону праці
Працівник	1) виконувати роботу в інтересах, під управлінням і контролем користувача відповідно до трудової функції, визначеної трудовим договором із роботодавцем (наймачем); 2) дотримуватися правил внутрішнього трудового розпорядку, що діють у користувача, своєчасно і точно виконувати розпорядження (накази) користувача; 3) бережливо ставитися до майна користувача

індивідуальних підприємців для цього виду діяльності, встановлення норм та прав працівників, охорони праці тощо. Отже, посилення свободи роботодавця у соціально-трудовах відносинах запозиченої праці обмежує права працівників і збільшує їхні обов'язки» [10].

Зазначені правові та організаційні фактори є головними несприятливими чинниками розповсюдження даної форми нестандартної форми зайнятості. Але «заходи щодо відокремлення непрофільних робіт від основних у процесі реструктуризації підприємств розширюватимуть обсяги лізингу, аутсорсингу та аутстафінгу персоналу, а також залучення працівників на умовах тимчасової зайнятості» [14].

Проаналізувавши нестандартні форми зайнятості, варто зазначити, що такі види зайнятості будуть надалі зберігатися і поширюватися, тому що сучасні інформаційно-комунікаційні технології та мережева економіка сприяють новим можливостям фахівців та бізнесу. Однак нині реалізація нестандартної зайнятості має двосторонній характер: з одного боку – це зниження рівня безробіття, гнучкий графік роботи, нові перспективи для людей з обмеженими можливостями, а з іншого – соціальна незахищеність, обмеження

у спілкуванні, відсутність правового регулювання. Отже, дане питання потребує розроблення механізму реалізації нестандартних форм зайнятості у практичній діяльності вітчизняних підприємств та організаційне-правового забезпечення для подальшого ефективного їх використання вітчизняними фахівцями.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, на протязі декількох десятиліть такі форми нестандартної зайнятості, як гнучкі режими робочого часу на надомна праця, використовували зазвичай у періоди економічних криз. Їх використання було альтернативою безробіттю. А суттєве скорочення витрат на персонал давало змогу підприємству пережити важкі часи та утримати своїх працівників. Однак зараз в умовах мережевої економіки та розквіту інформаційно-комунікаційних технологій спостерігається суттєва зміна життєвих пріоритетів людини до гідного життя, в якому гармонійно поєднуються праця, сім'я, саморозвиток, відпочинок та ін. І досягненню гідного рівня життя допомагають можливості використання сучасних форм нестандартної зайнятості: гнучкі режими робочого часу, дистанційна занятість, лізинг персоналу, фрілансова діяльність.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про зайнятість населення». URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
2. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо встановлення гнучкого режиму робочого часу. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0359203-06>.
3. Аграмакова Н.В. Моніторинг соціально-економічних проблем та виявлення особливостей України в контексті сталого розвитку. *Економічні проблеми сталого розвитку* : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю наукової діяльності факультету економіки та менеджменту СумДУ, м. Суми, 3–5 квітня 2012 р. : у 8 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. Суми : Сумський державний університет, 2012. Т. 2. С. 16–18
4. Байков А. Телеработа как одна из разновидностей гибкой занятости в Латвии. URL : <http://www.baltic-course.com/rus/opinion/?doc=48651>.
5. Бреєва Є.М. Новітні форми зайнятості в умовах сучасного ринку праці України. *Економічні інновації*. 2017. Вип. 64. С. 37–40. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2017_64_7.
6. Вапнярчук Н.М. Дистанційна зайнятість: проблеми правового регулювання. *Право та інновації*. 2016. № 1. С. 101–106. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/apir_2016_1_16.
7. Васильченко В.С. Державне регулювання зайнятості : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 252 с. URL : <https://library.if.ua/book/108/7239.html>.
8. Гузар У.Є., Луцик М.В. Нестандартні форми зайнятості в умовах розвитку постіндустріального суспільства. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2013. Вип. 1. С. 467–476. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2013_1_60.
9. Етенко М.П. Основні форми нестандартної зайнятості та їх класифікація. *Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент*. 2015. Вип. 18. С. 42–49. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mnf_2015_18_7.
10. Захарченко Н.В. Запозичена праця як сучасна форма зайнятості. URL : <http://dspace.onu.edu.ua>.
11. Кулицький С. Проблеми розвитку ринку праці в Україні. URL : <http://nbuviar.gov.ua>.
12. Прилипка О.С. Запозичена праця: суб'єктний склад, поняття та класифікація. *Актуальні проблеми права: теорія і практика*. 2013. № 27. С. 436–444. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/app_2013_27_59.
13. Римар Б.А. Новітні форми зайнятості: практика застосування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право»*. 2016. Вип. 37(2). С. 88–91. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvuzhpr_2016_37\(2\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvuzhpr_2016_37(2)_23).
14. Рудакова С.Г., Данилевич Н.С., Щетініна Л.В. Впровадження гнучких форм зайнятості на підприємствах України. *Ефективна економіка*. 2013. № 12. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
15. Свистун І.П. Оренда персоналу як форма трудових правовідносин, встановлених на визначений і невиконаний строк одночасно. *Форум права*. 2011. № 4. С. 663–667.
16. Словник УА. Портал української мови та культури. URL : <https://www.slovnyk.ua>.
17. Тертичний О.О. Фріланс як сучасний вид трудових відносин. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 55. С. 172–177. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2016_55_29.
18. Ціжма Ю.І. Новітні підходи до класифікації форм структури зайнятості населення. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2015. Вип. 11(1). С. 178–187. URL : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2015_11\(1\)_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2015_11(1)_29).
19. Юшко А.М. Запозичена праця: проблеми правового регулювання. *Право та інновації*. 2016. № 1. С. 44–52. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/apir_2016_1_8.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro zainiatist naseleennia». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>
2. Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo vstanovlennia hnuchkoho rezhymu robochoho chasu. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0359203-06>
3. Ahramakova N. V. Monitorynh sotsialno-ekonomichnykh problem ta vyjavlennia osoblyvostei Ukrainy v konteksti staloho rozvytku // Ekonomichni problemy staloho rozvytku : materialy dopovidei Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, prysviachenoї 20-richchiu naukovoi diialnosti fakultetu ekonomiky ta menedzhmentu SumDU (m. Sumy, 3-5 kvitnia 2012 roku) : u 8 t. / za zah. red. O. V. Prokopenko. Sumy : Sumskiy derzhavnyi universytet, 2012. T. 2. S.16-18
4. Baikov A. Telerabota kak odna yz raznovydnostei hybkoi zaniatosty v Latvyu. URL: <http://www.baltic-course.com/rus/opinion/?doc=48651>
5. Breieva Ye. M. Novitni formy zainiatosti v umovakh suchasnoho rynku pratsi Ukrainy. Ekonomichni innovatsii. 2017. Vyp. 64. S. 37-40. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecinn_2017_64_7.

6. Vapniarchuk N. M. Dystantsiina zainiatist: problemy pravovoho rehuliuвання. Pravo ta innovatsii. 2016. # 1. S. 101-106. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apir_2016_1_16
7. Vasylichenko V. S. Derzhavne rehuliuвання zainiatosti : Navch. posibnyk. Kyiv : KNEU, 2003. 252 s. URL: <https://library.if.ua/book/108/7239.html>
8. Huzar U. Ye., Lutsyk M. V. Nestandardni formy zainiatosti v umovakh rozvytku postindustrialnogo suspilstva. Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. 2013. Vyp. 1. S. 467-476. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2013_1_60.
9. Etenko M. P. Osnovni formy nestandardnoi zainiatosti ta yikh klasyfikatsiia / M. P. Etenko // Mizhnarodnyi naukovyi forum: sotsiologii, psykholohiia, pedahohika, menedzhment. – 2015. – Vyp. 18. – S. 42-49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mnf_2015_18_7.
10. Zakharchenko N. V. Zapozychena pratsia yak suchasna forma zainiatosti. URL: <http://dSPACE.onu.edu.ua>
11. Kulytskyi S. Problemy rozvytku rynku pratsi v Ukraini. URL: <http://nbuviap.gov.ua>
12. Prylypko O. S. Zapozychena pratsia: subiektnyi sklad, poniattia ta klasyfikatsiia. Aktualni problemy prava: teoriia i praktyka. 2013. # 27. S. 436-444. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/app_2013_27_59
13. Rymar B. A. Novitni formy zainiatosti: praktyka zastosuvannya. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnogo universytetu. Serii : Pravo. 2016. Vyp. 37(2). S. 88-91. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/hvuzhpr_2016_37\(2\)_23](http://nbuv.gov.ua/UJRN/hvuzhpr_2016_37(2)_23).
14. Rudakova S. H., Danylevych H. C., Shchetinina L. V. Vprovadzhennia hnuchkykh form zainiatosti na pidpriemstvakh Ukrainy. Efektyvna ekonomika: elektr. nauk. fakh. vyd. / Dnipropetr. derzh. ahr.-ekon. un-t. Elektron. tekst. dani. Dnipropetrovsk, 2013. # 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
15. Svystun I. P. Orenda personalu yak forma trudovykh pravovidnosyn, vstanovlenykh na vyznachenyi i nevyznachenyi strok odnochasno. Forum prava : elektron. nauk. fakhove vyd. KhNUVS. 2011. # 4. S. 663-667.
16. Slovnyk UA. Portal ukrainskoi movy ta kultury. URL: <https://www.slovnyk.ua>.
17. Tertychnyi O. O. Frilans yak suchasnyi vyd trudovykh vidnosyn. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. 2016. # 55. S. 172-177. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2016_55_29.
18. Tsizhma Yu. I. Novitni pidkhody do klasyfikatsii form struktury zainiatosti naselennia. Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu. 2015. Vyp. 11(1). S. 178-187. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2015_11\(1\)_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2015_11(1)_29).
19. Yushko A. M. Zapozychena pratsia: problemy pravovoho rehuliuвання. Pravo ta innovatsii. 2016. # 1. S. 44-52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apir_2016_1_8

Особливості наймання персоналу з урахуванням зовнішніх чинників

Ачкасова Оксана Вікторівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Achkasova Oksana

Simon Kuznets Kharkov National University of Economics

Статтю присвячено актуальним питанням ефективного залучення та наймання персоналу, який має необхідний потенціал, щоб стати рушійною силою позитивних зрушень у діяльності підприємства. Проаналізовано зміст процесу наймання персоналу та встановлено низку чинників, вплив яких має бути враховано вітчизняними підприємствами під час наймання персоналу. Проаналізовано стан ринку праці та структуру зовнішніх джерел залучення персоналу як основних зовнішніх чинників, що мають вплив на здійснення процесу наймання персоналу. Надано рекомендації щодо вибору зовнішніх джерел залучення персоналу для вітчизняних підприємств. Обґрунтовано доцільність застосування конкретних job-сайтів для пошуку персоналу. Розроблено рекомендації щодо здійснення наймання персоналу певних категорій, що є у надлишку на вітчизняному ринку праці, та тих, що є дефіцитними.

Ключові слова: персонал, наймання персоналу, ринок праці, зовнішні чинники, джерела залучення персоналу.

Ачкасова О.В. ОСОБЕННОСТИ НАЙМА ПЕРСОНАЛА С УЧЕТОМ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ

Статья посвящена актуальным вопросам эффективного привлечения и найма персонала, который имеет необходимый потенциал, чтобы стать движущей силой позитивных изменений в деятельности предприятия. Проанализировано содержание процесса найма персонала и установлен ряд факторов, влияние которых должно учитываться отечественными предприятиями во время найма персонала. Проанализированы состояние рынка труда и структура внешних источников привлечения персонала как основных факторов, которые имеют влияние на осуществление процесса найма персонала. Предоставлены рекомендации относительно выбора внешних источников привлечения персонала для отечественных предприятий. Обоснована целесообразность применения конкретных job-сайтов для поиска персонала. Разработаны рекомендации относительно проведения найма персонала конкретных категорий, которые являются избыточными на отечественном рынке труда, и тех, что являются дефицитными.

Ключевые слова: персонал, найм персонала, рынок труда, внешние факторы, источники привлечения персонала.

Achkasova Oksana. FEATURES OF PERSONNEL RECRUITMENT WHICH TAKES INTO ACCOUNT EXTERNAL FACTORS

The article is devoted to crucial problem of effective search and recruiting personnel which have necessary potential to become the driving force of positive changes in domestic enterprises' activities. The article is aimed to analyze conditions of labor market and the structure of external sources of personnel search as the main external factors which have influence on a personnel recruitment process and develop recommendation regarding personnel recruitment which takes to account external factors. For achieving specified goal the general scientific methods were used in the article including abstract logical method, systems approach, methods of analysis and synthesis. The research papers of leading domestic and foreign scientists, the official data of State Employment Service of Ukraine were used as an information base of this research. In the article the content of personnel recruitment process and variety of factors which should be considered by domestic enterprises during recruitment process were analyzed. The necessity of taking to account external factors such as labor market and the structure of external sources of personnel search during personnel recruitment process was justified in the article. The major trends on a domestic labor market and the structure of external sources of personnel search were identified based on the analyses. The recommendations of external sources of personnel search selection by the domestic enterprises were given. The expediency of using specific job-sites during the search of personnel was justified. The right choice of the external sources of personnel search is the one of the most important conditions of effective and quick filling of vacancies.

Also taking to account the major trends on a domestic labor market can help enterprises to choose right personnel recruitment tactics. The recommendations regarding to the recruitment of specific personnel categories which are deficient or excess in a domestic labor market were given in the article. The results of research have practical meaning for domestic enterprises because it provides increase of recruitment efficiency through searching and recruitment skilled worker with necessary qualities in a short period of time.

Key words: personnel, personnel recruitment, labor market, external factors, sources of personnel search.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному українському ринку праці склалася непроста ситуація, зумовлена негативним впливом багатьох економічних та політичних чинників. Основним чинниками, що призводять до погіршення у сфері зайнятості, є триваючий спад виробництва, фінансова розбалансованість національної економіки, невдалі спроби реформування господарських механізмів, збільшення обсягів внутрішньої міграції тощо. Все це негативно впливає на протікання соціально-економічних процесів у державі та позначається на результатах діяльності кожного окремого підприємства. Діяльність підприємств у таких умовах суттєво відрізняється від їх стабільного функціонування і носить антикризових характер. У цих умовах як ніколи раніше підвищується значення такої складника менеджменту підприємства, як управління персоналом, оскільки без необхідних працівників жодне підприємство не зможе досягти своїх цілей та здійснювати ефективну діяльність. Численні дослідження констатують, що персонал є найціннішим ресурсом підприємства, тому головним завданням підприємства під час виходу з кризи має стати збереження та примноження людських ресурсів. Натомість сьогодні для багатьох вітчизняних підприємств є актуальною така кадрова політика, що передбачає оптимізацію чисельності працівників та скорочення витрат на персонал. До того ж виникають умови для підвищення плинності персоналу, тому що багато працівників знаходяться у пошуку кращих умов праці та гідної заробітної плати. В умовах фінансово-економічної кризи підприємства не мають змоги витрачати часові та фінансові ресурси на якісне формування персоналу та його розвиток, тому у разі виникнення вакантних посад загострюється проблема ефективного залучення та наймання персоналу, який має необхідний потенціал, щоб стати рушійною силою позитивних змін у діяльності підприємства. Отже, процес наймання має бути комплексним, системним і здійснюватися з урахуванням цілого комплексу чинників: не тільки внутрішніх потреб підприємства, але й зовнішніх чинників, зокрема загальних тен-

денцій та складу робочої сили на ринку праці, наявних зовнішніх джерел залучення персоналу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та зміст процесу наймання персоналу розглядається у багатьох наукових та науково-методичних працях таких зарубіжних і вітчизняних учених, як: М. Армстронг, Д.А. Аширов, Л.В. Балабанова, Т.Ю. Базаров, І.Б. Дуракова, О.В. Крушельницька, Л.І. Михайлова, Г.В. Назарова, О.В. Сардак та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід відзначити, що наявні дослідження питань наймання персоналу розглядають цей процес здебільшого з внутрішнього боку. Питання здійснення наймання персоналу з урахуванням зовнішніх чинників, зокрема ситуації на ринку праці та доступності зовнішніх джерел залучення персоналу, ще не знайшли послідовного вирішення.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у висвітленні сучасного стану наймання персоналу і впливу на нього наявної ситуації на ринку праці та структури зовнішніх джерел залучення персоналу, розробленні теоретичних та практичних аспектів наймання персоналу з урахуванням зовнішніх чинників, таких як сучасні тенденції на ринку праці та структура зовнішніх джерел залучення персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі визначається, що управління персоналом – це постійний процес вирішення проблем комплектування підприємства персоналом відповідної якості та кількості, що вимагає здійснення низки певних процесів та процедур, таких як наймання та адаптація персоналу, управління розвитком та мотивацією персоналу, оцінка персоналу тощо [1]. Вихідним та одним із найважливіших етапів у процесі управління персоналом підприємства є наймання персоналу, який значною мірою визначає якість та подальшу результативність управління персоналом. Відповідно до цього, як у теоретичних дослідженнях, так і в практичній діяльності багатьох підприємств процесу наймання персоналу приділяється значна увага. Осо-

бливо актуальним це питання стає у поточний період, коли багато вітчизняних підприємств перебувають у кризовому стані. Незважаючи на процеси скорочення чисельності персоналу, які проводяться під час реалізації антикризових програм, наймання персоналу не припиняється, оскільки без припливу нових кваліфікованих працівників стає неможливим проведення якісних змін у діяльності підприємства.

Відомо, що в загальних умовах процес наймання персоналу до підприємства складається з таких етапів, як:

1. Планування потреби в персоналі.
2. Набір (залучення) персоналу.
3. Відбір працівників із кандидатів на вакантну посаду
4. Обговорення й оформлення трудового контракту [2].

Аналіз змісту даного процесу у науковій літературі показав, що наймання персоналу розглядається вченими як процес, що здійснюється під впливом здебільшого внутрішньоорганізаційних чинників і лише частково – зовнішніх. Так, до внутрішньоорганізаційних чинників належать:

внутрішньоорганізаційна динаміка робочої сили;

вивільнення персоналу за різними причинами (звільнення за власним бажанням, вихід на пенсію, декретні відпустки тощо);

кадрові стратегія та політика;

структура та якісний склад персоналу тощо.

До зовнішніх чинників, що впливають на процес наймання персоналу, належать:

законодавчі та нормативні обмеження;

національні особливості ведення бізнесу;

політичні та соціально-культурні чинники;

економічний та технічний розвиток;

склад робочої сили та ситуація на ринку праці;

імідж та привабливість організації як працедавця;

склад зовнішнього ринку залучення персоналу, наявність і доступність зовнішніх джерел покриття потреби в персоналі [1–3].

Частіше за все серед найбільш вагомих зовнішніх чинників, що впливають на процес наймання, називаються ринок праці та ситуація на ньому. При цьому необхідність урахування впливу зовнішніх чинників розглядається лише під час здійснення перших двох етапів наймання персоналу – планування потреби та залучення персоналу. Однак, щоб бути максимально ефективним, процес

наймання має бути системним, комплексним, а всі його етапи мають відбуватися з урахуванням як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

Так, відстеження і знання динаміки чинників, що впливають на потреби в персоналі, стає основою її планування. Під час визначення потреби в персоналі підприємство повинно вирішувати, чи можна взагалі задовольнити цю потребу, якою мірою та на якому ринку. Якщо, згідно з філософією наймання, до фокусу інтересів потрапляють зовнішні кандидати, то інформацію про них отримують перш за все за допомогою вивчення ринку праці. Співвідношення між попитом та пропозицією на ринку праці також впливає на процес залучення персоналу. Залежно від цього вибираються активні чи пасивні методи набору. Активним користуються тоді, коли попит на робочу силу, особливо кваліфіковану, перевищує її пропозицію [1]. Частіше використовують дорогі джерела пошуку кандидатів, приділяючи більше уваги залученню кандидатів, аніж їх відбору. У разі перевищення пропозиції над попитом користуються пасивними методами.

Нині у структурі зовнішніх джерел залучення персоналу вітчизняних підприємств значну частку займає пошук кандидатів на посади через Інтернет-ресурси. Завдяки досягненням технічного прогресу менеджери з відбору та наймання персоналу отримали доступ до величезного обсягу інформації, яка значно спрощує процес наймання персоналу. Завдяки використанню Інтернет-ресурсів під час наймання персоналу значно скорочуються як часові, так і фінансові витрати на здійснення процедур відбору та відбору персоналу, оскільки з'являється можливість дистанційно оцінити ділові якості, навички та здібності кандидатів, розглянути їх портфоліо, резюме, приклади виконаних проєктів, робіт тощо.

Великі компанії знаходять через Інтернет-ресурси майже 90% своїх працівників [4]. Однак, незважаючи на такі важливі переваги, як оперативність, широта охоплення аудиторії, цілеспрямованість, дешевизна, наймання через Інтернет-ресурси має й значні недоліки, а саме:

викладення кандидатами в резюме не завжди правдивої інформації про себе, необхідність її уточнення та перевірки на достовірність;

велика кількість резюме, що складені не професійно та містять неструктуровану інформацію про кандидата;

складнощі з пошуком необхідного кандидата, оскільки не всі спеціалісти читають вакансії та публікують свої резюме [4].

Отже, серед усього розмаїття Інтернет-ресурсів для пошуку роботи та персоналу необхідно визначити найбільш ефективні та доцільні з них для використання під час наймання персоналу з метою отримання всіх переваг та нейтралізації їх недоліків.

На основі аналізу інформації, представленої на різних Інтернет-ресурсах, що пропонує нині вітчизняний ринок вакансій, можна виділити ресурси, що найбільше користуються попитом серед пошукачів та мають функціонал для створення резюме, а отже, збільшують шанси рекрутерів знайти необхідних кандидатів на посади з адекватною інформацією у резюме: *rabota.ua*, *work.ua*, *hh.ua*. Ці Інтернет-ресурси дають змогу розміщувати резюме приватним особам і вакансії рекрутерам. Для працедавців є велика кількість послуг: публікації, оновлення та цільова розсилка вакансій; доступ до бази професійних резюме; HR-брендинг компанії. Деякі із цих ресурсів мають також мобільні додатки, що дають змогу працювати з ними з будь-якого пристрою. Викликають зацікавленість також додаткові інформаційні розділи на даних Інтернет-ресурсах, де викладаються цікаві й корисні статті на різноманітні теми, що стосуються працевлаштування.

Менш популярними та використовуваними вітчизняними підприємствами є такі ресурси, як *Jooble*, *DOU*, *LinkedIn*. Особливість сайту *Jooble.org* полягає у тому, що з його допомогою можна шукати вакансії не тільки в межах сайту, а й по всій мережі Інтернет. Цей ресурс існує вже 10 років і відрізняється досить простим функціоналом і пошуковим процесом. *DOU* – сайт, що орієнтований на ринок ІТ-технологій. На ньому можна знайти не тільки виконав-

ців у цій сфері, а й безліч корисної інформації. Однак для розміщення вакансії від імені компанії доведеться сплатити до \$20. Також цей портал часто використовується професіоналами для обміну досвідом, тому відкриває можливості для наймання працівників методом хедхантингу, тобто залучення кандидатів, які не знаходяться в процесі пошуку роботи. *LinkedIn.com* є діловою соціальною мережею. Сьогодні більшість топових рекрутерів шукає співробітників саме в ній, також за допомогою даної мережі можливі спілкування на професійну тематику та обмін діловими якостями.

Для виявлення переваг та недоліків застосування розглянутих Інтернет-ресурсів для залучення персоналу (job-сайтів) слід проаналізувати та порівняти їх за певними характеристиками (табл. 1).

Із даних табл. 1 видно, що найбільш дорогими ресурсами для публікації підприємствами вакансій є *DOU* та *rabota.ua*. *DOU* до того ж охоплює обмежену аудиторію пошукачів роботи. А от сайт *rabota.ua* надає найширший спектр можливостей для роботодавця та охоплює усі сфери, однак вимагає значних фінансових витрат на організацію залучення персоналу. Найбільша кількість вакансій розміщується на сайті *work.ua*, що зумовлено достатньою кількістю наданих можливостей, великою базою резюме кандидатів на посади та відносно невеликою ціною за використання підприємствами та організаціями послуг цього порталу. Отже, можна рекомендувати вітчизняним підприємствам використовувати під час залучення та наймання персоналу можливості, що надає job-сайт *work.ua*.

Окрім аналізу структури зовнішніх джерел залучення персоналу та вибору найбільш доцільного для використання, під час наймання персоналу слід також урахувати тенденції на ринку праці. Ситуація на ринку

Таблиця 1

Порівняльна характеристика job-сайтів за визначеними рисами

Job-сайти	Критерії				
	Ціна розміщення 5 вакансій, грн	Сфери	Можливість спілкування й обмін досвідом	Кількість вакансій на 30.01.2019	Кількість резюме на 30.01.2019
<i>rabota.ua</i>	1695	Усі сфери	–	64 370	98 752
<i>work.ua</i>	995	Усі сфери	–	55 608	196 494
<i>hh.ua</i>	975	Усі сфери	–	1980	4780
<i>Jooble</i>	–	Усі сфери	–	Немає даних	Немає даних
<i>DOU</i>	2800	ІТ сфера	+	Немає даних	Немає даних
<i>LinkedIn.com</i>	–	Усі сфери	+	Немає даних	Немає даних

праці має свій вплив на підхід до здійснення наймання персоналу. Так, в умовах дефіциту трудових ресурсів на ринку праці, за невеликої кількості наявних кандидатів на посади працедавцю необхідно встановлювати занижені вимоги до кваліфікації порівняно з еталонними, з'являється необхідність підвищення їхньої заробітної плати. І навпаки, за умови достатньої кількості претендентів на вакантні посади встановлюються більш високі вимоги до кандидатів, що значно скорочує кількість потенційних претендентів та, відповідно, фінансових витрат на процедуру відбору. Ускладняється вибір методів селекції кандидатів.

Дослідження ринку праці дає змогу отримати об'єктивне уявлення не тільки про потенційну кількість претендентів на вакантні посади, а й про їхню якість. Про це свідчать дані щодо професій та освіти шукачів роботи. Ці дані також впливають на вибір стратегії заміщення, розроблення програм уведення у посаду, у тому числі первинної адаптації.

Отже, для визначення особливостей наймання, які будуть актуальними для сучасних вітчизняних підприємств, слід провести аналіз поточної ситуації на ринку праці та динаміку основних його показників.

За даними Державної служби зайнятості України [5], протягом січня-серпня 2018 р. роботодавцями подано 58,4 тис. вакансій, що на 16% більше, ніж у 2017 р. Однак переважна більшість вакансій пропонувала мінімальну або наближену до неї заробітну плату. У розрізі професій найбільший попит роботодавців спостерігається на кваліфікованих робітників з обслуговування та експлуатації устаткування: водії, швачки, слюсарі, електромонтери, електрогазозварники, токарі, монтери колії, оператори заправочних станцій, муляри, робітники з комплексного обслуговування й ремонту будинків та дорожні робітники. Також затребувані працівники сфери послуг та торгівлі (продавці, кухарі, пекарі, охоронники, офіціанти, молодші медичні сестри, бармени, перукарі, соціальні робітники тощо) – 15,5% у структурі вакансій. Залишається високим попит на професіоналів (8,8%) та фахівців (9,6%) із досвідом роботи: бухгалтерів, лікарів, спеціалістів державної служби, фармацевтів, провізорів, вихователів, учителів, інженерів різних галузей, а також економістів. Працівників, що відносяться до категорії керівників та технічних службовців, підприємства потребують дещо менше – 6,2% та 4,2% відповідно.

І хоча рівень укомплектування поданих роботодавцями вакансій є досить високим, дисбаланс між попитом і пропозицією робочої сили зберігається. Станом на 1 січня 2019 р. кількість зареєстрованих безробітних становила 341,7 тис. осіб, що на 4% менше, ніж станом на відповідну дату минулого року.

Усього протягом 2018 р. послугами Державної служби зайнятості скористалися 1 064,02 тис. безробітних громадян. За професійними групами серед зареєстрованих безробітних переважають робітники з обслуговування, експлуатації устаткування (19,9%); працівники сфери торгівлі та послуг (15,1%); представники найпростіших професій (14,1%); законодавці, вищі державні службовці, керівники (13,2%). Значно менше безробітних громадян, що відносяться до професійних категорій фахівців (9,5%), професіоналів (8,6%), технічних службовців (5,4%).

Окремо варто сказати про якість робочої сили – вона є проблемною та не задовольняє вимоги роботодавців. Серед безробітних 37,5% – це люди, недостатньо конкурентоспроможні на ринку праці, зокрема випускники загальноосвітніх закладів та закладів вищої освіти без досвіду роботи, одинокі батьки з малолітніми дітьми, громадяни передпенсійного віку, інваліди, колишні ув'язнені тощо; 41% – люди віком старше 45 років; 38% – сільські мешканці, менш освічені та мобільні.

За останні десять років зазнала змін вікова характеристика пошукачів [6]. Дедалі активніше до пошуку роботи долучається молодь віком до 25 років. Але основна частка економічно активного населення сьогодні, як і в 2007 р., складається з українців віком від 26 до 45 років. При цьому переважна більшість із тих, хто шукає роботу, має вищу освіту – це магістри, спеціалісти та бакалаври. Якщо поглянути на ті професійні сфери, у яких пошукачі були більш активними у 2007–2017 рр., то ситуація відрізняється. Так, десять років тому частіше шукали роботу у сфері продажів – 15%. Водночас сьогодні сфері продажів доводиться ділити пальму першості зі сферою ІТ та телекомунікаціями – по 11% відповідно.

Водночас, зважаючи на те, що молодь є досить активною в питаннях пошуку роботи, сьогодні є доволі популярним працевлаштування молодих спеціалістів та студентів, які ще не закінчили навчання. 42% роботодавців зазначають, що програми стажування і працевлаштування для молодих спеціалістів існують давно та їх скорочення не планується [6].

Отже, проведений аналіз дає змогу констатувати певні умови, що склалися на ринку праці, а саме:

дефіцит кандидатів на посади з категорії висококваліфікованих професіоналів, фахівців та технічних службовців;

надлишок претендентів на управлінські посади, а також безробітних молодих спеціалістів, що зумовлює необхідність витратити значні фінансові та часові ресурси на відбір кандидатів високої якості серед усієї маси пошукачів роботи;

проблема пошуку кандидатів на посади, які б відповідали всім вимогам, що висувуються до цих здобувачів, що зумовлюється бажанням керівництва підприємств в найкоротші терміни залучити висококваліфікованих, досвідчених працівників як рушійну силу майбутніх якісних змін у діяльності підприємства та виходу з кризового стану. Деякі працедавці настільки ускладнюють критерії відбору, що співбесіди на деякі позиції іноді проводять у п'ять-сім етапів. При цьому рекрутерам висувуються жорсткі часові терміни на відбір.

Для вирішення вказаних проблем необхідно змінювати підхід до наймання персоналу, який зазвичай використовується на практиці вітчизняними підприємствами. Наймання персоналу має відбуватися з урахуванням зовнішніх чинників, таких як сучасні тенденції на ринку праці та структура зовнішніх джерел залучення персоналу.

Для підвищення ефективності наймання персоналу на управлінські посади з урахуванням надлишку претендентів на ці посади, усунення проблем пошуку якісного кандидата в найкоротші терміни та попередження у майбутньому зростання плинності персоналу рекомендується:

1. переглянути стереотипні критерії необхідного віку та досвіду кандидатів на управлінські посади. На відміну від досвідчених керівників, які часто не можуть вчасно усвідомити помилковість проведеного курсу розвитку підприємства та змінити його, молоді керівники часто є досить честолюбними, мають велику працездатність, прагнення до побудови успішної кар'єри та самоствердження через досягнення поставлених цілей. Під час відбору кандидатів на управлінські посади слід, перш за все, враховувати їх професійно-кваліфікаційні характеристики, вольові та адаптивні якості, організаторський потенціал;

2. під час співбесіди слід приділяти більше уваги виявленню цілеспрямованості кандидатів на посади;

3. ретельніше вивчати рекомендації з попередніх місць роботи на предмет з'ясування справжніх причин звільнення кандидатів на посади;

4. скоротити фінансові та часові терміни на відбір персоналу шляхом проведення співбесіди дистанційно за допомогою Skype-зв'язку;

5. залучати молодих спеціалістів як стажерів до виконання простих робіт, які не вимагають високого досвіду та відповідальності. Наймання стажерів не впливає на чисельність персоналу підприємства та не вимагає значних витрат на професійну оцінку та відбір. Водночас вони мають високу мотивацію до розвитку та зростання у кар'єрі, бажання розкрити свій потенціал;

6. щоб знизити ризик при прийомі на роботу та у подальшому знизити показники плинності персоналу, доцільно укладати з кандидатами на посади договір із максимальним випробувальним терміном, що дозволяється чинним законодавством. Це дає можливість максимально об'єктивно оцінити нового працівника в роботі й у разі незадовільних результатів розірвати трудовий договір у спрощеному порядку.

Для підвищення ефективності наймання персоналу на посади з категорії висококваліфікованих професіоналів, фахівців та технічних службовців з урахуванням дефіциту претендентів на ці посади та усунення проблем залучення якісного кандидата рекомендується:

1. максимально скоротити перелік формальних критеріїв для відбору та формулювати інформацію про вакансію так, щоб змістити пріоритети з пошуку надто кваліфікованого спеціаліста до залучення реального, збалансованого кандидата;

2. переглянути структуру співбесіди та розробити короткий перелік питань, які могли б дати правильне уявлення про якості кандидата на посаду;

3. застосовувати методи хедхантінгу – агресивного залучення необхідного кваліфікованого співробітника конкретної компанії. Також можна звернутися до методу «бумерангу» – зосередитися на залученні кандидатів, які раніше працювали в компанії;

4. окрім традиційних джерел залучення персоналу, застосувати більш сучасні: job-сайти (зокрема, work.ua), соціальні мережі та інші веб-технології, що дають змогу здійснювати залучення персоналу з мінімальним бюджетом; упроваджувати поширений за кордоном метод залучення шляхом розміщення

на сайті компанії інформації про особливості діяльності компанії, деталі вакансії та засоби отримання зворотного зв'язку від кандидатів на посади, що дає змогу залучити поінформованих кандидатів та проаналізувати в подальшому ефективність залучення персоналу.

Упровадження запропонованих рекомендацій у практичну діяльність вітчизняних підприємств забезпечить підвищення ефективності наймання персоналу, оскільки вони дають змогу враховувати під час наймання вплив таких зовнішніх чинників, як тенденції на ринку праці та доступність зовнішніх джерел залучення персоналу.

Висновки з цього дослідження. Кадрова політика багатьох вітчизняних підприємств, що супроводжується значним вивільненням персоналу в умовах фінансово-економічної кризи з подальшим тривалим залученням працівників, які б відповідали цілій низці формальних критеріїв, призводить до зниження ефектив-

ності наймання персоналу та в подальшому до погіршення соціально-психологічного клімату підприємства, зниження продуктивності праці й понесення значних економічних утрат. У цих умовах слід змінювати підхід до наймання персоналу так, щоб він міг забезпечити приплив кваліфікованих працівників та вдосконалення якісних характеристик персоналу з найменшими часовими витратами. Це стає можливим завдяки урахуванню впливу таких зовнішніх чинників, як наявні тенденції на ринку праці та доступність зовнішніх джерел залучення персоналу. Правильний вибір джерела набору є однією з основних умов якісного та швидкого закриття вакансії, забезпечує необхідну кількість та якість претендентів, що дають зворотний зв'язок на розміщену вакансію. А врахування існуючих тенденцій на ринку праці дає змогу вибирати адекватну тактику наймання, яка має ґрунтуватися на розроблених у статті рекомендаціях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом : навчальний посібник ; 2-е вид., перероб. і доп. Київ : Кондор, 2005. 304 с.
2. Балабанова Л. В., Сардак О.В. Управління персоналом : навчальний посібник. Донецьк, 2006. 458 с.
3. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А.Я. Кибанова ; 2-е изд., доп. и перераб. Москва : ИНФРА-М, 2002. 638 с.
4. Полякова А. Интернет как один из ключевых методов поиска сотрудников. URL : <https://www.work.ua/articles/career/217/> (дата звернення: 30.01.2019).
5. Аналітична та статистична інформація Державної служби зайнятості України. URL : <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68> (дата звернення: 01.02.2019).
6. Брицька І. Ринок праці: як змінилися кандидати за останні 10 років. URL : https://biz.nv.ua/ukr/experts/brytska_i/rinok-pratsi-jak-zminilisja-kandidati-za-ostanni-10-rokiv-1721438.html (дата звернення: 28.01.2019).

REFERENCES:

1. Krushelnitska O.V., Melnychuk D.P. (2005). Upravlinnia personalom [Personnel Management], Kyiv: Kondor, 304 p. (in Ukrainian)
2. Balabanova L. V., Sardak O.V. (2006). Upravlinnia personalom [Personnel Management], Donetsk, 458 p. (in Ukrainian)
3. Kibanov A.Ya. (ed.) (2002). Upravlenye personalom orhanizatsyy [Personnel Management of Organization], Moscow: INFRA – M, 638 p. (in Russian)
4. Poliakova A. Internet kak odin iz kliuchevykh metodov poiska sotrudnikov [The Internet as one of the key method of the employee searching]. Available at: <https://www.work.ua/articles/career/217/> (accessed 30.01.2019).
5. Derzhavna sluzhba zaynyatosti Ukrainy (2018) Analitychna ta statystychna informatsiia [Analytical and statistic information]. Available at: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/68> (accessed 01.02.2019)
6. Brytska I. Rynok pratsi: yak zminylysia kandydaty za ostanni 10 rokiv [The labor market: how have been candidates changed for the last 10 years]. Available at: https://biz.nv.ua/ukr/experts/brytska_i/rinok-pratsi-jak-zminilisja-kandidati-za-ostanni-10-rokiv-1721438.html (accessed 28.01.2019).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-70>

УДК 331.526

Регулювання ринку праці в Україні в умовах трансформації структури зайнятості

Білик Ольга Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Bilyk Olga

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Статтю присвячено актуальним питанням регулювання ринку праці в Україні в умовах трансформації структури зайнятості. Розглянуто структуру зайнятості сучасного ринку праці в Україні. Доведено, що перекидання частини роботи на працівників, що працюють на умовах короткотермінових контрактів, призвело до трансформації структури зайнятості через скорочення потреби економіки у праці традиційно зайнятого населення. Проведено аналіз масштабів нестандартної зайнятості в Україні та країнах Європи. Сформульовано можливі деструктивні наслідки зростання масштабів зайнятості за короткостроковими контрактами для економіки країни. Окреслено напрями регулювання ринку праці в умовах трансформації структури зайнятості для забезпечення працівників, зайнятих на умовах нестандартної зайнятості, можливістю приймати участь у соціальному діалозі нарівні з постійними працівниками.

Ключові слова: ринок праці, регулювання ринку праці, зайнятість, трансформація структури зайнятості, нестандартна (нетипова) зайнятість.

Билык О.Н. РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ СТРУКТУРЫ ЗАНЯТОСТИ

Статья посвящена актуальным вопросам регулирования рынка труда в Украине в условиях трансформации структуры занятости. Рассмотрена структура занятости современного рынка труда в Украине. Доказано, что перекидывание части работы на персонал, работающий на условиях краткосрочных контрактов, привело к трансформации структуры занятости из-за сокращения потребности экономики в работе традиционно занятого населения. Проведен анализ масштабов нестандартной занятости в Украине и странах Европы. Сформулированы возможные деструктивные последствия роста масштабов занятости по краткосрочным контрактам для экономики страны. Определены направления регулирования рынка труда в условиях трансформации структуры занятости для обеспечения работников, занятых на условиях нестандартной занятости, возможностью принимать участие в социальном диалоге наравне с постоянными сотрудниками.

Ключевые слова: рынок труда, регулирование рынка труда, занятость, трансформация структуры занятости, нестандартная (нетипичная) занятость.

Bilyk Olga. REGULATION OF THE LABOR MARKET IN UKRAINE IN THE CONDITIONS OF THE EMPLOYMENT STRUCTURE TRANSFORMATION

The article is devoted to the actual issues of regulation of the labor market in Ukraine in the condition of the employment structure transformation. It is considered the structure of employment of the modern labor market of Ukraine. It has been found that numerous factors, such as globalization processes, the rapid development of automation of work and digital technology, contribute to the transformation of the nature of work, including the emergence of new non-standard forms of employment. It is proved that the shifting of part of work to workers working under short-term contracts has led to a transformation of the employment structure due to the reduction of the needs of the economy in the work of traditionally employed population. The analysis of the scale of non-standard employment in Ukraine and European countries has been carried out. It has been found that despite the fact that new non-standard forms of employment are firmly included in the structure of employment, their scale, significance and consequences remain controversial and unresolved, as there are no agreed official definitions of what constitutes non-standard employment. To resolve this issue, the author formulates a range of characteristics for identifying non-standard (non-standard) and standard (typical) employment patterns. It has been pointed out that non-standard working conditions can have a destructive effect on the quality of employment, as they are associated with an increased risk of job insecurity and lack of control over working time, violation of workers' rights to social security and protection. It is emphasized that flexible or non-standard labor relations are used by employers for abuse in social and labor

relations. The possible destructive consequences of the growth of employment rates for short-term contracts for the economy are formulated. The directions of labor market regulation in the context of the transformation of the employment structure to provide workers employed under conditions of non-standard employment, the opportunity to participate in social dialogue at the level with regular employees are outlined.

Key words: labor market, labor market regulation, employment, transformation of employment structure, non-standard (atypical) employment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток науки, техніки та технологій, глобальні тенденції неминуче призводять до соціально-економічних перетворень та до модернізації економіки у цілому, що зумовлює зміни у сфері зайнятості та соціально-трудо­вих відносинах. Адаптація ринку праці до нових потреб економіки є необхідним і складним процесом, якісний результат якого значною мірою залежить від своєчасного, глибокого й адекватного усвідомлення сутності, причин та наслідків його структурних трансформацій. У сучасних реаліях ефективне функціонування економіки можливе за умови врахування прогнозів трансформацій ринку праці та своєчасного запобігання їх негативним проявам.

Останнім часом значних масштабів набув процес розширення форм нестандартної зайнятості. Їх розвиток пов'язаний із багатьма загрозами. Так, зокрема, цей процес може закріпити подвійні ринки праці, де роботодавці надаватимуть постійний статус невеликій кількості працівників, надаючи їм повний спектр прав та гарантій у соціально-трудо­вих відносинах, зберігаючи при цьому велику кількість працівників без належного фінансового та соціального забезпечення і з мізерними шансами на професійне просування. Тому вкрай важливими постають питання налагодження належної правової підтримки та соціального захисту працівників, що працюють в умовах нестандартної зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням трансформації зайнятості присвячено чимало праць вітчизняних учених, зокрема: Е. Лібанової, О. Грішнєвої [1], Л. Лісогор, Ю. Маршавіна, І. Петрової, А. Колота [2; 3], Л. Шаульської, Л. Ільч [4]. Попри широке коло досліджень, присвячених трансформації структури зайнятості, динамічність цих змін зумовлює необхідність постійного та безперервного моніторингу сучасного стану ринку праці та обґрунтування прогнозів подальших змін для врахування їх у політиці регулювання ринку праці.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження трансформацій сучасного ринку праці та обґрун-

тування заходів, спрямованих на повніше використання можливостей і зменшення негативних наслідків цих трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному розумінні трансформація (лат. transformation – змінювати) – це процес перетворення структури економічної системи, що супроводжується зміною або відмиранням одних елементів, рис, властивостей і появою інших [3, с. 687]. Трансформації в економіці, а відповідно, й у зайнятості, є неминучими, оскільки на зміну одним тенденціям і явищам завжди приходять інші. Трансформації ринку праці характеризуються перетвореннями видів і форм зайнятості та у цілому процесів, що відбуваються на ринку праці. Відповідно, на нашу думку, трансформація проявляється не просто у зміні певних аспектів функціонування ринку праці, а у появі на ньому якісно нових явищ та процесів, що набувають масштабності, а отже, суттєвого впливу на ринок праці. Причому результат трансформацій зайнятості може мати як конструктивний, так і деструктивний вплив на рівень життя населення, соціально-економічний розвиток країни та ефективність функціонування економіки у цілому.

Серед чинників трансформації структури зайнятості варто виділити: становлення нової економіки – економіки знань; глобалізаційні процеси; формування відкритих ринків та посилення глобальної конкуренції як на ринку праці, так і на ринку товарів та послуг; стрімке розширення частки сфери послуг; широке застосування нових технік та технологій; посилення гнучкості ринку праці; зростаючу роль нематеріальних чинників та мотивів для працівників; розвиток інформаційного середовища (поява нових інформаційних технологій); високий рівень економічної свободи та підприємницької й інноваційної активності.

Дослідження та узагальнення наукових праць як вітчизняних, так і закордонних учених, присвячених дослідженням трансформацій зайнятості, дало можливість виділити характерні риси сучасної трансформації ринку праці в Україні: підвищення попиту на нетипову зайнятість; зміни в структурі попиту

на робочу силу; зростання територіальної мобільності робочої сили.

Сучасний ринок праці характеризується поширенням нових (нестандартних) форм зайнятості та моделей організації робочого часу. Слід зауважити, що навіть незважаючи на те що термін «нестандартна зайнятість» уже міцно увійшов у спектр понять, що характеризують ринок праці, трактування цього терміна є досі невизначеним і багатограним. Це зумовлено неоднозначністю національних контекстів, що формують нетипові або нестандартні роботи в країнах світу, враховуючи специфіку національних економік.

Тобто нестандартність зайнятості розглядається в контексті її нетиповості або нестандартності роботи для конкретної країни (національного ринку праці), регіону, соціально-економічної та політичної систем. Більше того, форми нестандартності робіт постійно розширюються, оскільки, з одного боку, роботодавці постійно знаходять нові способи ефективного використання людського капіталу, а з іншого – самі працівники шукають усе нових форм своєї залученості в процес праці. Усе це ускладнює формування єдиного переліку видів зайнятості, що вважаються нестандартними.

Нестандартна зайнятість може бути визначена як перетин трьох характеристик: нестабільна робота (наприклад, строкові контракти та тимчасова робота); мінімальні права на підтримку доходу в разі безробіття; соціальна вразливість працівників [6, с. 423].

Зважаючи на відсутність узгодженого визначення, питання нестандартної зайнятості є предметом інтересу на європейському рівні. У липні 2017 р. Європейський Парламент прийняв резолюцію про умови праці та нестандартну зайнятість. Резолюція визначила нестандартне працевлаштування як «зайнятість, яка не відповідає європейським, міжнародним і національним стандартам і законам і/або не забезпечує достатніх ресурсів для гідного життя або достатнього соціального захисту» [7].

Для ідентифікації нестандартної зайнятості, у Резолюції також окреслено характеристики трудових відносин, яким має відповідати стандартна (типова) модель зайнятості [7]:

- робота здійснюється відповідно до інструкцій і під контролем іншої сторони;
- робота передбачає інтеграцію працівника в організацію підприємства;
- робота повинна виконуватися особисто працівником;

- робота здійснюється протягом певного робочого часу на робочому місці, визначеному або узгодженому стороною, яка замовляє виконання роботи;

- робота має певну тривалість і має певну безперервність;

- робота передбачає забезпечення працівника всім необхідним (інструментом, матеріалами, технікою тощо) стороною, що замовляє виконання робіт;

- працівникам виплачується періодична винагорода, яка є його єдиним чи основним джерелом доходу, а також може надаватися оплата в натуральному вираженні, наприклад харчування, проживання або транспорт;

- працівник має право на щотижневий період відпочинку та щорічну відпустку.

Стандартна зайнятість – це «стабільна, соціально захищена, повна зайнятість основні умови якої (робочий час, оплата, соціальні гарантії) регулюються колективним договором та законом про працю та соціальне забезпечення» [8, с. 20].

Незважаючи на різноманітність способів трактування нестандартної зайнятості, можна ідентифікувати її певні спільні характеристики. У найбільш загальному сенсі нестандартна зайнятість – це робота, що виконується у формальному та неформальному секторах економіки і характеризується певним рівнем невизначеності та нестабільності як об'єктивного (правовий статус), так і суб'єктивного (емоційного) характеру. Нестандартна зайнятість зазвичай визначається невизначеністю аспектів трудової діяльності, серед яких:

- тривалість працевлаштування: короткостроковий обмежений термін дії договору;

- невизначеність (замаскованість) роботодавця;

- обмеженість або відсутність доступу до соціального захисту і пільг та до реалізації своїх прав на робочому місці;

- дискримінація, загрози та ризики в питаннях оплати праці;

- суттєві юридичні та практичні перешкоди для участі у соціально-трудовах відносинах, зокрема у долученні до колективних переговорів та діяльності профспілки.

Тобто можна стверджувати, що використання різних проявів нестандартності зайнятості є сучасним засобом, що використовують роботодавці для мінімізації своєї відповідальності за працівника у процесі трудової діяльності, а то й для повного перекидання ризиків на працівників.

Так, наприклад, працівники на тимчасових контрактах різної тривалості переважно отримують меншу заробітну плату і не мають доступу до певних форм соціального захисту та переваг, які безпосередньо пов'язані з тривалістю й статусом трудових відносин в організації. Одночасно з фінансовими втратами такі працівники перебувають в умовах емоційної напруженості щодо свого майбутнього, пов'язаної з невизначеністю щодо продовження їх контракту і подальшими перспективами у роботі.

Іншим важливим аспектом нестандартної зайнятості є відсутність ясності щодо ідентичності роботодавця. Працівники, які наймаються агентством або субпідрядником, нерідко навіть не знають свого роботодавця, а отже, незрозуміло, хто має бути відповідальним за можливі негативні наслідки трудової діяльності для працівника. Слабка законодавча база врегулювання таких нестандартних видів взаємодії суб'єктів соціально-трудова відносин створює ситуацію, в якій працівники у таких «замаскованих» робочих відносинах практично не мають засобів захисту своїх прав.

Останні десятиліття спостерігається розширення сфер застосування і форм реалізації дистанційної зайнятості. На жаль, законодавство у цілому не йде в ногу із цими організаційними змінами, не відділяє ці складні багатосторонні відносини від традиційних простих двосторонніх відносин між працівником та роботодавцем.

Нестандартна робота також характеризується недостатньою або взагалі відсутністю профспілок. Наприклад, працівники, найняті через агентства, або субпідрядники не можуть приєднатися до союзу постійних працівників, отже, вони виключені із соціального діалогу і позбавлені права вести перемовини з роботодавцем щодо умов та оплати їхньої праці. Тому тимчасові працівники та субпідрядні працівники мають обмежені можливості вступити до профспілок, що призводить до зниження членства в профспілках та подальшого послаблення колективної влади профспілок. Така ситуація ставить під загрозу партнерський тип взаємодії сторін у соціально-трудова відносинах і створює умови для поживлення партисипативних методів із боку роботодавців.

Динамічне розширення спектра видів та форм нестандартної зайнятості отримало назву «прекарізація». Автор статті переконаний, що термін «нестандартна зайнятість» не

відображає весь спектр змістовного навантаження цього явища. Англomовний термін *precarious employment*, який можна перевести як «сумнівна», «ненадійна», «ризикована» зайнятість, дає змогу більш повно виразити суть цієї форми зайнятості.

Прекаріат у найзагальнішому трактуванні – це суспільний прошарок, який знаходиться в скрутній, нестабільній соціальній ситуації. Відповідно, «прекарії» – усі люди, що перебувають у нестабільних трудових відносинах, на які поширюються нестандартні (нестійкі, атипові, тимчасові тощо) форми зайнятості; усі, хто перебивається від приробітку до приробітку, від однієї соціальної допомоги до іншої [2, с. 5].

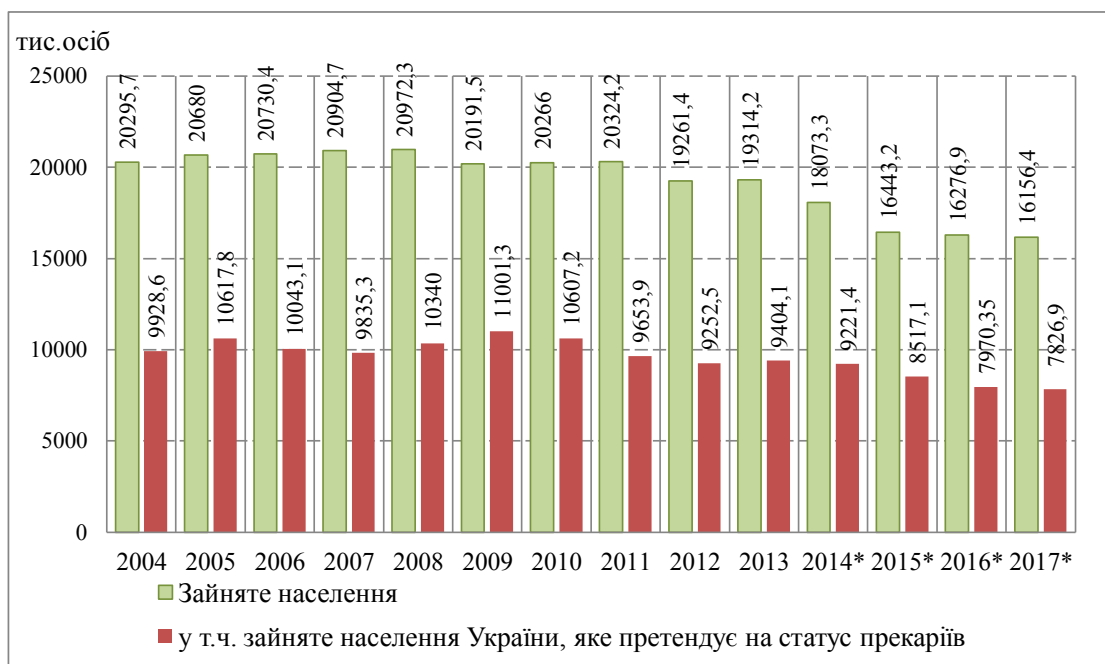
Серед нестандартних (атипових, нетрадиційних) форм зайнятості виділяють [2, с. 4; 9]:

- зайнятість на умовах вимушеної неповної зайнятості та оплати (робота неповний робочий день/тиждень, вимушена тимчасова незайнятість без збереження заробітної плати);
- зайнятість з оплатою праці в межах мінімальної заробітної плати;
- тимчасову, непостійну зайнятість (зайнятість на умовах короткострокових трудових договорів, сезонна зайнятість);
- дистанційну зайнятість та запозичену працю;
- зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру;
- неформальну зайнятість, у т. ч. самозайнятість;
- зайнятість у важких та шкідливих для здоров'я людини умовах;
- незареєстровану зайнятість у формальному секторі;
- зайнятість нелегальних трудових мігрантів та легальних трудових мігрантів, зайнятих низькокваліфікованою працею.

Звернемося до мови цифр та фактів і проаналізуємо масштаби та тенденції трансформації структури зайнятості в Україні з погляду її стандартності та нестандартності, що відбулися за останні роки.

Оцінка масштабів прекарізації в Україні на основі наявних статистичних даних показала, що прекарії займають значне місце у структурі зайнятості сучасного українського ринку праці (рис. 1). Зауважимо, що чисельність трудових мігрантів, легально та нелегально працюючих в Україні, у розрахунок не долучено через обмеженість достовірних даних щодо кількості цих категорій зайнятого населення.

Проведені розрахунки показали, що потенційні прекарії у 2017 р. становили 48,8% від



* Дані за 2014–2017 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, а також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Рис. 1. Чисельність зайнятого населення та населення, що претендує на статус прекаріїв в Україні за 2004–2017 рр., тис. осіб

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі даних [3, с. 11; 10–12]

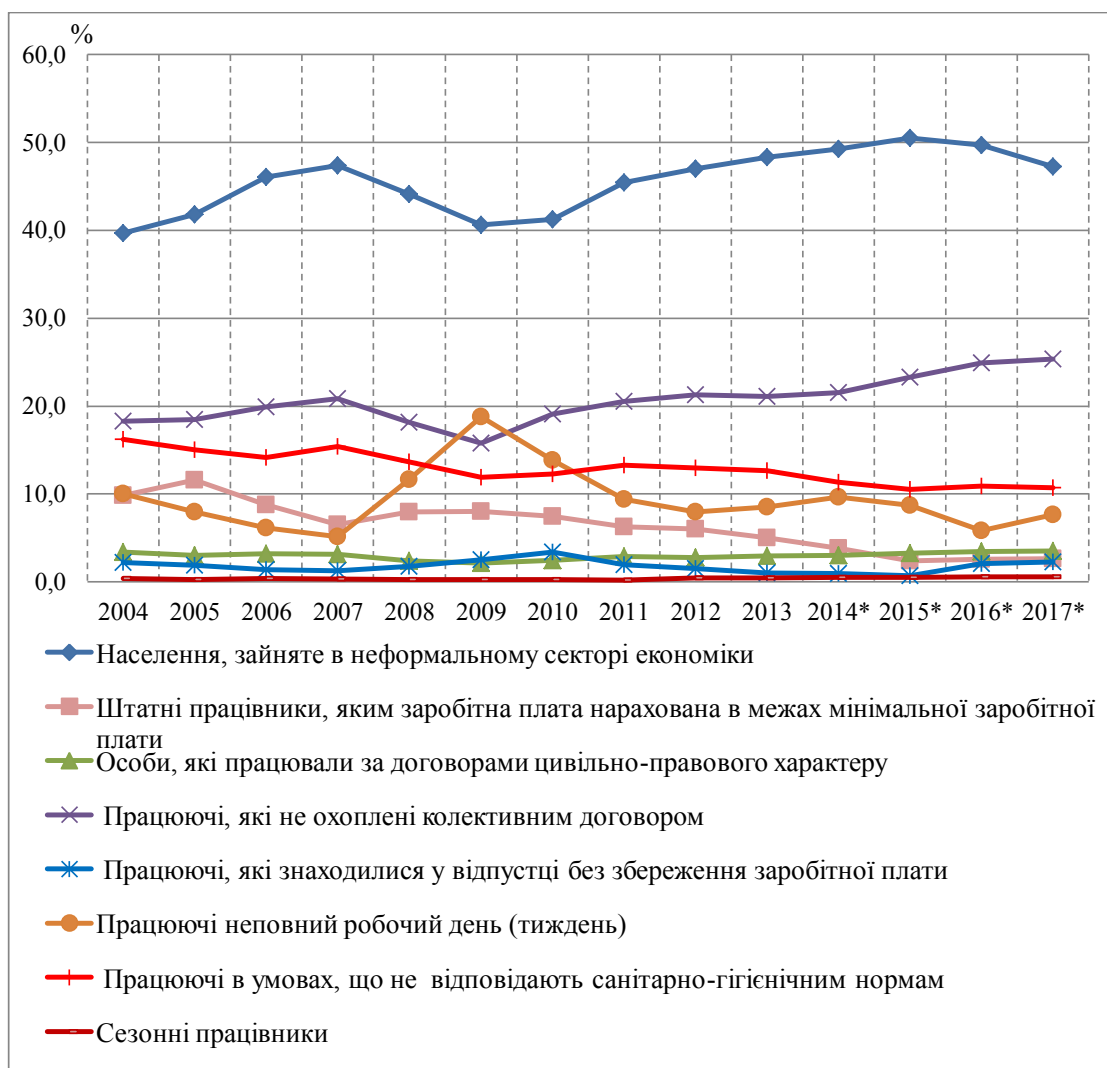
загальної чисельності зайнятих в Україні. Якщо врахувати той факт, що сучасні показники щодо статистики ринку праці не включають дані з тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, а також даних із частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях, то цей показник, безсумнівно, перевищив би позначку у 50%. Варто зазначити, що в 2009 р. часта потенційних прекаріїв у структурі зайнятості становила 54,5%, а у 2010 р. – 52,3%. Коливання чисельності потенційних прекаріїв відбувається під впливом зміни чисельності зайнятого населення в структурних групах, що формують цей складник зайнятості. На рис. 2 продемонстровано динаміку змін чисельності зайнятого населення у структурних групах, які були взяті для розрахунків.

Для українського ринку праці традиційно високою залишається частка населення, зайнятого в неформальному секторі економіки. Навіть за умови обмеженості розрахунку через відсутність даних із тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, а також із частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях частка зайнятих у неформальному секторі зростає. Так, у 2017 р. населення, зайняте в

неформальному секторі економіки, налічувало 3 695,6 тис. осіб, що становить 47,2% від зайнятого населення України, яке претендує на статус прекаріїв, проти 39,7% у 2004 р. За нашими розрахунками, за досліджуваний період частка зайнятих у неформальному секторі економіки коливалася в межах від 39,7% (2004 р.) до 50,5% (2015 р.) відносно зайнятого населення України, яке претендує на статус прекаріїв; та в межах від 19,4% (2004 р.) до 26,2% (2015 р.) відносно економічно активного населення.

Звертає на себе увагу факт невпинно зростаючих масштабів зайнятості в умовах відлучення працівників від підписання колективного договору з підприємством. Так, в Україні частка осіб, які не охоплені колективним договором, у 2017 р. становила 12,3% від зайнятого населення (і 25,3% від усього населення, що претендує на статус прекаріїв), проти 10% у 2010 р. (19,1%) та 8,9% у 2004 р. (18,3%) [розраховано автором на основі даних 3, с. 11; 10–12].

Зростання короткострокової зайнятості у структурі зайнятого населення спостерігається по всьому світу. Так, наприклад, проведені дослідження робочої сили у США показали, що фрілансери становлять 34%,



* Дані за 2014–2017 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, а також без частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Рис. 2. Динаміка структури зайнятого населення, що претендує на статус прекаріїв в Україні, за 2004–2017 рр., % до зайнятого населення України, яке претендує на статус прекаріїв
Джерело: розраховано та побудовано автором на основі даних [3, с. 11; 10–12]

це 53 млн. осіб американської робочої сили, і прогнозується подальше зростання цього показника. Американські вчені прогнозують, що до 2040 р. ринок праці переважно буде складатися з нестандартних робочих місць. Замість щоденної роботи, що складається з виконання тих самих обов'язків, кар'єра буде складатися з короткострокових завдань, виконаних протягом усього трудового життя [13].

За даними Євростату, кожен четвертий працівник мав тимчасовий контракт в Іспанії та Польщі у 2017 р. [14]. У період із 2002 по 2017 р. частка осіб із постійним контрактом дещо зменшилася в ЄС-28, тоді як частка тимчасових працівників зросла з 11,2% у

2002 р. до 13,4% у 2017 р. Кількість осіб, які тимчасово зайняті, коливається в різних країнах ЄС: найвищий відсоток осіб, які мають тимчасовий контракт, зареєстровано у 2017 р. в Іспанії (26,4%), Польщі (25,8%) і Португалії (21,5%). З іншого боку, найнижчі частки тимчасових контрактів можна знайти в Румунії (1,2%), Литві (1,6%) та Естонії (2,8%) [14].

За останні 10 років стандартна зайнятість знизилася з 62% до 59%. Станом на липень 2017 р. постійні контракти на повний робочий день становлять 59% від загальної зайнятості в ЄС; самозайнятість – 4%, позаштатна робота – 11%, тимчасова агентська робота – 1%, робота за короткостроковими

контрактами – 7%, стажування – 2%, незначна зайнятість (менше 20 годин на тиждень) – 9%, робота на неповний робочий день – 7% [7].

Як свідчать наведені дані, ця ситуація охопила всі країни світу і стала нагальним питанням, яке піднімається на міжнародному рівні. Так, наприклад, Міжнародна федерація металобробників (The International Metalworkers' Federation (IMF)) зазначає, що «нестандартна робота (precarious work) є результатом практики працевлаштування, що використовують роботодавці з метою обмеження або зменшення їхньої постійної робочої сили до мінімуму, для максимізації їхньої гнучкості та перенесення ризиків на працівників. Отримані робочі місця зазвичай є непостійними, тимчасовими, випадковими, небезпечними та контингентними. Працівники на таких робочих місцях часто не охоплені трудовим законодавством та соціальним захистом» [9, с. 28].

Отже, новими реаліями сучасного ринку праці є масштабне ухиляння роботодавців від своїх юридичних зобов'язань перед працівниками, через заміну постійної роботи на контрактну і тимчасову. Прекарії задовольняють постійні потреби роботодавців у робочій силі, але позбавлені прав та гарантій, які є у постійних працівників. Працівники, що працюють на умовах короткострокових контрактів, погоджуються на необґрунтовано занижену заробітну плату та роботу в гірших умовах праці, оскільки знають, що роботодавець може їх легко замінити іншими тимчасово найнятими працівниками. Вони рідко отримують соціальну допомогу і часто позбавлені права вступати до профспілки. На жаль, у низці секторів економіки постійна зайнятість перейшла на нестандартну зайнятість завдяки аутсорсингу та неправдивій класифікації працівників як «короткострокових» або «незалежних підрядників».

Звичайно, не всі трудові контракти, що укладаються на ринку праці, є такими, що відносяться до спектру нестандартної зайнятості. Ризик ненадійності залежить від типу контракту, а також від таких чинників [7]:

- нечіткі робочі години та обов'язки, які можуть бути змінені роботодавцем в односторонньому порядку;

- низький захист від припинення (розірвання) контракту роботодавцем в односторонньому порядку та обмежений/відсутній соціальний захист у разі звільнення;

- недостатня винагорода за працю;

- відсутність або обмежені права і пільги щодо соціального захисту;

- відсутність або обмежений захист від будь-якої форми дискримінації;

- відсутність або обмежені перспективи просування, розвитку кар'єри та навчання;

- низький рівень колективних прав та обмежене право на колективне представництво;

- робоче середовище, яке не відповідає мінімальним стандартам охорони здоров'я та безпеки.

Висновки з цього дослідження. Проведені дослідження трансформації структури зайнятості показали, що за останні роки частка стандартної зайнятості знижується, поступаючись новим нестандартним (нетиповим) формам зайнятості. На жаль, переважна частина нестандартної зайнятості не відповідає європейським, міжнародним та національним стандартам і законам та не забезпечує працівників достатніми ресурсами для гідного життя й адекватного соціального захисту. Деякі нетипові форми зайнятості, наприклад робота на умовах неповного робочого часу чи оплати, примусові неоплачувані відпустки, короткострокові контракти, неоплачувані стажування тощо, мають деструктивний вплив на зайнятих та загрожують ефективному функціонуванню ринку праці.

Виникнення та розширення спектру нестандартних форм зайнятості є реакцією на зміни, що відбуваються на ринку праці. Проте автор статті переконана, що гнучкість на ринку праці не має бути пов'язаною зі зниженням прав працівників в обмін на збільшення прибутків роботодавців за рахунок економії на робочій силі. Одним із методів «оптимізації» використання робочої сили на сучасному ринку праці, який набуває загрозливих масштабів як в Україні, так і в інших країнах світу, є використання обмежених за правами та можливостями короткотермінових контрактів. В умовах збільшення кількості працівників, що працюють за короткотерміновими та неповними контрактами, постає необхідність розроблення та впровадження ефективної політики зайнятості, яка нарівні зі стандартною занятістю охоплює й нестандартні форми зайнятості та забезпечує адекватний захист працівників. Юридично неврегульовані нестандартні форми зайнятості існують поряд з юридично захищеною стандартною зайнятістю, що може також мати негативний вплив на стан ринку праці і призвести до зниження якості зайнятості, оскільки нестандартні форми зайнятості трансформують відносини між роботодавцем та працівником, змінюють

структуру роботи та організацію роботи. Тому приведення чинного законодавства у відповідність новим реаліям існування зайнятості має першорядне значення.

Отже, сучасні трансформації структури зайнятості характеризуються все більшим превалюванням на ринку праці нестандартної зайнятості. У таких умовах, коли традиційна зайнятість утрачає свої позиції на ринку праці, актуальним постає питання прогнозування можливих деструктивних наслідків таких трансформацій, зокрема зростання масштабів зайнятості за короткостроковими контрактами, для економіки:

- масштабність нестандартної зайнятості неминуче призведе до посилення сегментації ринку праці за критерієм «стандартність роботи»: на ринок праці традиційних робочих місць із гарантованою траєкторією кар'єри і довгостроковою зайнятістю та на ринок праці фрілансерів із короткостроковою зайнятістю для виконання конкретно поставлених трудових завдань та функцій;

- посиляться нерівність у заробітній платі та доступі до соціального захисту і гарантій;

- короткострокова зайнятість не передбачає участі працівника в колективних переговорах та позбавляє колективних прав і привілеїв, якими наділені постійні працівники;

- зменшення частки традиційних робочих місць та кількості працівників, охоплених колективно-договірним регулюванням відносин у соціально-трудої сфері, неминуче призведе до зменшення членства у профспілках, а отже, до послаблення «голосу» працівників як сторони соціально трудових відносин у відстоюванні своїх прав у трудовій діяльності; зменшиться вплив профспілок у соціальному діалозі;

- невпевненість у майбутньому, острахи залишитися без роботи та втратити джерело доходів погіршують як психічне, так і фізичне здоров'я зайнятих;

- у міру зменшення кількості традиційних робочих місць відбудеться деформація державної фіскальної системи, оскільки всі державні програми соціального забезпечення під час виходу на пенсію, страхування на випадок безробіття чи виробничого травматизму тощо «побудовані» навколо поняття традиційної зайнятості. Втрата надходжень у бюджет країни податків із заробітної плати працівників, зайнятих на традиційних робочих місцях, посилить напругу у фінансовій системі країни;

- зазнає змін і система освіти. Молодь, усе більше орієнтована на фрілансерство,

воліє отримувати знання на профільних курсах і не витрачати п'ять-шість років на отримання знань у вищих навчальних закладах, розглядаючи це як марнування часу. Тоді як певні навички, які в потребі на ринку праці, можна отримати за кілька місяців чи рік-два. Сучасна молодь усе більше вступає у виші, лише щоб отримати документ про наявність вищої освіти, який усе ще заявляють роботодавці у переліку вимог до працівників. На нашу думку, розвиток фрілансерства, спрямованого на виконання конкретних поставлених завдань, може знецінити наявність диплому про вищу освіти і вивести на перший план наявність конкретних практичних навиків і вмій. Це може значно змінити систему вищої освіти та професійної підготовки, вивести на якісно інший рівень короткострокові професійні навчальні програми практичного спрямування.

Очевидно, що нестандартні форми зайнятості мають право на існування, більше того, масштаби запровадження цих форм зайнятості збільшуватимуться, адже це одна з форм прояву гнучкості ринку праці та адаптації бізнесу до нових умов функціонування. За таких обставин необхідним постає реалізація заходів, що спроможні мінімізувати негативні наслідки існування нестандартної зайнятості:

- чітко класифікувати форми нестандартної зайнятості для вироблення ефективного механізму їх регулювання, враховуючи специфіку кожної з форм нестандартності зайнятості;

- розробити систему обліку трудящих, що працюють на умовах нестандартних трудових договорів;

- вибудувати ефективну систему страхування, пенсійного забезпечення та охорони праці населення;

- посилити державний контроль над дотриманням трудового і податкового законодавства;

- внести зміни у трудове законодавство, які дадуть змогу захистити права трудящих, що працюють на умовах нестандартних трудових договорів, тощо.

Оскільки нестандартна зайнятість стає нормою, варто змінити і погляд на кар'єру як таку. На відміну від класичного розуміння кар'єри трудові здобутки фрілансерів формують «портфель кар'єри», який буде складатися з опису короткострокових завдань (контрактів), виконаних протягом трудового життя, для різних роботодавців.

Важливим кроком до вирішення проблем, пов'язаних із нестандартною зайнятістю, стало створення Європейської платформи для ефективної боротьби з порушенням прав працівників нестандартної зайнятості, що дає можливість більш тісного міжнародного спів-

робітництва між компетентними органами держав-членів та іншими зацікавленими сторонами. Уряд України має долучитися до цієї діяльності та застосувати весь передовий світовий досвід мінімізації негативних наслідків нестандартної зайнятості в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гришнова О.А., Савченко О.О. Фріланс: нові можливості і проблеми реалізації трудового потенціалу. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2016. № 1. С. 8–12.
2. Колот А.М. Трансформація інститута занятості як составляющая глобальних змін у соціально-трудовій сфері: феномен прекарізації. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2014. № 2. С. 3–6.
3. Колот А.М. Трансформація інститута занятості як составляющая глобальних змін у соціально-трудовій сфері: феномен прекарізації. *Ринок праці та зайнятість населення*. 2014. № 3. С. 10–13.
4. Ільїч Л.М. Структурні трансформації транзитивного ринку праці України : монографія. Київ : Алерта, 2017. 607 с.
5. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / за ред. С.В. Мочерного. Київ : Академія, 2002. Т. 3. 952 с.
6. Olsthoorn M. Measuring precarious employment: A proposal for two indicators of precarious employment based on set-theory and tested with Dutch labor market-data. *Social Indicators Research*. 2014. Vol. 119. №. 1. P. 421–441.
7. European Parliament resolution of 4 July 2017 on working conditions and precarious employment. № 2016/2221. / European Parliament. Strasbourg. URL : <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2017-0290+0+DOC+XML+V0//EN&language=EN> (дата звернення: 10.02.2019).
8. Koukiadaki A., Katsaroumpas I. (2017) Temporary contracts, precarious employment, employees' fundamental rights and EU employment law. EU. 138 p. URL : [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/596823/IPOL_STU\(2017\)596823_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/596823/IPOL_STU(2017)596823_EN.pdf) (дата звернення: 10.02.2019).
9. From precarious work to decent work: outcome document to the workers symposium on policies and regulations to combat precarious employment. (2012) Geneva: International Labour Office. 86 p. URL : https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_dialogue/@actrav/documents/meetingdocument/wcms_179787.pdf (дата звернення: 10.02.2019).
10. Державна служба статистики України. URL : <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 10.02.2019).
11. Праця України у 2017 році : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018. 282 с.
12. Праця України у 2015 році : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2016. 312 с.
13. Vivian Giang. (2018) Five major ways freelancers will change the economy by 2040. URL : <https://www.fastcompany.com/3049857/5-major-ways-freelancers-will-change-the-economy-by-2040> (дата звернення: 10.02.2019).
14. Employment statistics / Eurostat. URL : https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Employment_statistics (дата звернення: 10.02.2019).

REFERENCES:

1. Hrishnova O.A., Savchenko O.O. (2016) Freelance: new opportunities and problems in implementing labor capacity. *Rynok pratsi ta zainiatist naseleennia*, no. 1, pp. 8-12.
2. Kolot A. M. (2014) Transformatsyya ynstytuta zanyatosty kak sostavlyayushchaya hlobal'nykh yzmenenyy v sotsyal'no-trudovoy sfere: fenomen prekaryzatsyy [Transformation of the institution of employment as a component of global changes in the socio-labor sphere: the phenomenon of precarisation]. *Rynok pratsi ta zainiatist naseleennia*, no. 2. pp. 3–6.
3. Kolot A. M. (2014) Transformatsyya ynstytuta zanyatosty kak sostavlyayushchaya hlobal'nykh yzmenenyy v sotsyal'no-trudovoy sfere: fenomen prekaryzatsyy [Transformation of the institution of employment as a component of global changes in the socio-labor sphere: the phenomenon of precarisation]. *Rynok pratsi ta zainiatist naseleennia*, no. 3. pp. 10–13.

4. Ilich L. M. (2017) Strukturni transformatsii tranzytyvnoho rynku pratsi Ukrainy: monohrafiia [Structural Transformations of the Transitive Labor Market in Ukraine: Monograph]. Kyiv: Alerta. 607 p. (in Ukrainian)
5. Mochennnyi S.V. (ed.) (2002) Ekonomichna entsyklopediia [Economic Encyclopedia], Kyiv: Akademiia. Vol. 3, 952 p. (in Ukrainian)
6. Olsthoorn M. (2014) Measuring precarious employment: A proposal for two indicators of precarious employment based on set-theory and tested with Dutch labor market-data. Social Indicators Research. Vol. 119, №. 1. P. 421–441.
7. European Parliament resolution of 4 July 2017 on working conditions and precarious employment. № 2016/2221. (2017) / European Parliament. Strasbourg. URL: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2017-0290+0+DOC+XML+V0//EN&language=EN> (accessed 10 February 2019).
8. Koukiadaki A., Katsaroumpas I. (2017) Temporary contracts, precarious employment, employees' fundamental rights and EU employment law. EU. 138 p. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/596823/IPOL_STU\(2017\)596823_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/596823/IPOL_STU(2017)596823_EN.pdf) (accessed 10 February 2019).
9. From precarious work to decent work: outcome document to the workers symposium on policies and regulations to combat precarious employment (2012). Geneva: International Labour Office. 86 p. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_dialogue/@actrav/documents/meetingdocument/wcms_179787.pdf (accessed 10 February 2019).
10. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (accessed 10 February 2019).
11. Pratsia Ukrainy u 2017 rotsi: stat. zb. (2018) [The work of Ukraine in 2017: Stat. save] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 282 p.
12. Pratsia Ukrainy u 2015 rotsi: stat. zb. (2016) [The work of Ukraine in 2015: Stat. save] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv, 312 p.
13. Vivian Giang. (2018) Five major ways freelancers will change the economy by 2040. URL: <https://www.fastcompany.com/3049857/5-major-ways-freelancers-will-change-the-economy-by-2040> (accessed 10 February 2019).
14. Employment statistics / Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Employment_statistics (accessed 10 February 2019).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-71>

УДК 33.545

Теоретичні аспекти дослідження волонтерства як категорії державного управління

Буркова Людмила Анатоліївна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізького національного університету

Кругла Надія Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
Криворізького національного університету

Burkova Liudmyla, Kruhla Nadiia

Kryvyi Rih National University

Для практики державного управління ключове значення має визначення тих чи інших категорій на законодавчому рівні, що дає нормативні підстави для їх ідентифікації та розуміння. Розглянуто підходи до визначення сутності понять «волонтер», «волонтерська діяльність» та «волонтерський рух». Визначено, що чинний Закон України «Про волонтерську діяльність» взагалі не містить визначення поняття «волонтерський рух», що може створювати передумови для некоректного чи неоднозначного його трактування як у науковому дискурсі, так і в практиці державного управління. Водночас серед науковців відсутня єдність у поглядах щодо сутності понять «волонтер» та «волонтерська діяльність». Уточнено дефініції зазначених категорій з метою більш глибокого відображення їх сутнісного наповнення.

Ключові слова: волонтерство, волонтер, волонтерська діяльність, волонтерський рух, волонтерські групи.

Буркова Л.А., Круглая Н.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ВОЛОНТЕРСТВА КАК КАТЕГОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Для практики государственного управления ключевое значение имеет определение тех или иных категорий на законодательном уровне, что дает нормативные основания для их идентификации и понимания. Рассмотрены подходы к определению сущности понятий «волонтер», «волонтерская деятельность» и «волонтерское движение». Определено, что действующий Закон Украины «О волонтерской деятельности» вообще не содержит определения понятия «волонтерское движение», что может создавать предпосылки для некорректной или неоднозначной его трактовки как в научном дискурсе, так и в практике государственного управления. В то же время среди ученых отсутствует единство во взглядах относительно сущности понятий «волонтер» и «волонтерская деятельность». Уточнены дефиниции указанных категорий с целью более глубокого отражения их сущностного наполнения.

Ключевые слова: волонтерство, волонтер, волонтерская деятельность, волонтерское движение, волонтерские группы.

Burkova Liudmyla, Kruhla Nadiia. THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH OF VOLUNTEARITY AS A CATEGORY OF PUBLIC ADMINISTRATION

Today, volunteers from more than 100 countries of the world are united into a global movement that is becoming increasingly influential. However, most volunteer groups occur spontaneously and take part in one-time promotions. Consequently, there is an urgent need to develop an integrated approach to organizing volunteer activities and to support the development of a volunteer movement. A significant role in this may be played by state measures. Until recently, the only powerful surge of volunteer activity in Ukraine took place during the European Football Championship 2012. However, in general, volunteering in Ukraine until 2014 has developed quite weakly in comparison with other countries of the world. According to the World Giving Index in 2010, Ukraine occupied only 150th place (only 5 percent of the population was involved in volunteering). But the Revolution of Dignity, the annexation of the Crimea and the war on the Donbass have all changed. The main activity of volunteers in 2014 was to help the Ukrainian army and the wounded – 70% of volunteers were involved. Prior to the events of the Maidan, the most relevant areas of activity were assistance to socially vulnerable groups of the population and improvement of public space. In Ukraine, the volunteer movement arose as a response to the public's call for help, especially as demonstrated by the

example of the protracted crisis in Ukraine and has now become widespread. Without the participation of volunteers, it is difficult to imagine civic organizations and charity at all, without them it is impossible to get high-quality public control over the actions of the authorities and business. For the practice of public administration, the key importance is the definition of certain categories at the legislative level, which gives the regulatory basis for their identification and understanding. Approaches to the definition of the essence of volunteer concepts, volunteer activity and volunteer movement are considered. It is determined that the current Law of Ukraine "On Volunteer Activity" does not contain any definition of the concept of "volunteer movement", which may create preconditions for incorrect or ambiguous interpretation of it both in scientific discourse and in the practice of state administration. At the same time, there is no unity among scholars in the views on the essence of the concepts of "volunteer" and "volunteer activity". The definitions of the specified categories are specified in order to reflect their essential content more deeply. To date, there are quite a number of problems in the field of legislative provision of volunteering, which cause legitimate criticism from lawyers, volunteers themselves, and the public. Yes, they obviously do not fulfill their function of informing volunteers and controlling their activities in the registers, which should include volunteers and volunteer organizations. In particular, the Single Register of Volunteer Organizations is not actually updated. On the website of the State Fiscal Service of Ukraine there is no reference to the Register of volunteers of the antiterrorist operation. This is a significant organizational disadvantage, since the condition of entering into a non-profit organization's tax regime is the inclusion in the Register of non-profit institutions and organizations. The lack of sanctions for not submitting information for inclusion in these registries and the real benefits of staying in them leads to the fact that many volunteers and volunteer organizations ignore the relevant legislative requirements. In addition, throughout the period of activity of volunteer structures since the beginning of the Dignity Revolution, it remains relevant to find a compromise between the obligation of volunteers and volunteer organizations to report on the funds received, to comply with other legislative requirements for their activities and the tense regime of the work of their leading representatives, which does not give physical capacity to conduct such reporting (which brings out the activities of many volunteers who make an invaluable contribution to solving the most urgent problems outside the legal field). Further, dynamic development of local self-government can only be ensured through the improvement of the relevant legal and regulatory framework governing the state policy in the field of volunteer activity.

Key words: volunteering, volunteer, volunteer activity, volunteer movement, volunteer groups.

Постановка проблеми. Дослідження історичного аспекту розвитку волонтерської діяльності свідчить про те, що для України це явище не є новим, адже підґрунтям для розвитку волонтерства були милосердя, благодійність, альтруїзм, гуманізм, небайдужість до сторонніх проблем, які були здавна притаманні українцям.

З перших років незалежності в Україні волонтерство оживає і починає розвиватися. Початком цього процесу вважається 1992 рік, коли створюється служба «Телефон довіри», в якій працювали винятково волонтери.

Донедавна єдиний потужний сплеск волонтерської активності в Україні відбувся під час проведення чемпіонату Європи з футболу 2012 р. Проте загалом до 2014 року волонтерський рух в Україні розвивався досить слабо порівняно з іншими країнами світу. Згідно з рейтингом World Giving Index, у 2010 році Україна займала лише 150 місце (тільки 5% населення було залучено до волонтерської роботи). Але Революція Гідності, анексія Криму та війна на Донбасі все змінили. Основним напрямом діяльності волонтерів у 2014 році стала допомога українській армії та пораненим – цим займалися 70% волонтерів. До подій Майдану найбільш актуальними напрямками діяльності були допомога соціально незахищеним групам населення та благоустрій громадського простору.

В Україні волонтерський рух виник як відповідь на поклик суспільства про допомогу, особливо це яскраво продемонстровано на прикладі затяжної кризи в Україні, і зараз набув масового поширення. Без участі волонтерів важко уявити громадські організації та благодійність взагалі, без них унеможлиблюється якісний суспільний контроль за діями влади та бізнесу.

Слід зауважити, що більшість волонтерських угруповань виникає стихійно та бере участь в одноразових акціях. Отже, є нагальна необхідність розроблення комплексного підходу до організації волонтерської діяльності та підтримки розвитку волонтерського руху. Вагому роль у цьому можуть відіграти державні заходи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен волонтерської діяльності становить інтерес для дослідників усього світу. Волонтерська діяльність як інститут громадянського суспільства є предметом наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних учених, таких як М. Біттман, О. Гордилова, М. Кабелкова, Т. Керц, Д. Уілкінсон та ін. Питання щодо волонтерської діяльності та окремих аспектів державної політики у цій сфері розглядали українські та зарубіжні дослідники, такі як І. Білич, Я. Буздуган, Н. Гарффлетт, Н. Івченко, Т. Лях, Н. Оккенден, К. Сидоренко, Р. Хатчісон

та ін. Багаторічний досвід волонтерства проаналізовано у роботах науковців З. Бондаренко, Р. Вайноли, А. Капської, О. Караман, Н. Комарової, В. Кратінової, Н. Ларіонової, А. Пауела, Д. Сміта, О. Песоцької, С. Харченко та ін.

Визнаючи важливість та наукову цінність наявних досліджень, необхідно констатувати, що аналіз наукової літератури засвідчив відсутність цілісних теоретико-методичних уявлень щодо волонтерської діяльності як соціального явища, яке посідає специфічне місце в системі відносин держави та суспільства. Ці обставини і зумовили вибір теми дисертації, визначення її мети та завдань.

Формулювання цілей статті. Характерним проявом трансформаційних явищ в Україні є суттєве посилення засад громадянського суспільства та його істотного складника – волонтерського руху, що впливає на формування системи погоджених та взаємозалежних понять, необхідних для теоретичного пізнання волонтерської діяльності як категорії державного управління. Взаємодія волонтерського руху з державою значно розширює його можливості щодо реалізації своєї мети. Спричинений цими обставинами, такий різновид відносин держави та суспільства зумовлює введення в науковий лексичний обіг спеціальної термінології, що визначає ключові поняття та категорії державного управління у сфері волонтерської діяльності.

Виклад основного матеріалу. Очевидно, що базовим терміном, тобто таким, що лежить в основі всього понятійно-термінологічного апарату державного управління у сфері волонтерської діяльності, є термін «волонтер».

У французькій мові слово «волонтер» почало використовуватися з 1606 р. і означало людей, які добровільно стали солдатами, та тих, хто служив у різних підрозділах [25].

Отже, можна припустити його давніше походження з латинської.

Волонтер (від лат. “voluntarius” – воля, бажання, від англ. “voluntary” – добровільний, доброволець, йти добровільно) – це особа, яка за власним бажанням допомагає іншим.

У світовій практиці найголовнішою ознакою волонтерства є те, що волонтер частину свого вільного (особистого) часу, сил, енергії, знань, досвіду добровільно (без примусу та вказівок «згори») витрачає на здійснення діяльності, яка є корисною людям і суспільству загалом.

Розглянемо підходи до розуміння сутності поняття «волонтер» різними науковцями (табл. 1).

З урахуванням поглядів науковців щодо сутності поняття «волонтер» пропонуємо розширити визначення, наведене у Законі України «Про волонтерську діяльність» [11], та тлумачити його таким чином: волонтери – це фізичні особи – найактивніші представники різних груп населення, які на добровільних засадах здійснюють благодійну, неприбуткову і вмотивовану діяльність шляхом надання волонтерської допомоги, яка має корисний характер для суспільства та держави. Як видається, таке визначення більш глибоко розкриває сутність цього поняття.

Згідно із Законом України «Про волонтерську діяльність» [11] волонтерами можуть стати громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які перебувають в Україні на законних підставах, які є дієздатними.

Особи віком від 14 до 18 років здійснюють волонтерську діяльність за згодою батьків (усиновлювачів), прийомних батьків, батьків-вихователів або піклувальника.

Іноземці та особи без громадянства здійснюють волонтерську діяльність через організації та установи, що залучають до своєї діяльності волонтерів, інформація про які розміщена на офіційному веб-сайті центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері волонтерської діяльності.

Автор роботи [10] за результатами проведеного дослідження зауважує, що терміни «волонтер» та «волонтерство» часто ототожують із поняттям «доброволець», а саме:

– волонтер (заст.) – той, хто став на військову або іншу державну службу за власним бажанням, доброволець;

– волонтерство – у міжнародному праві – участь добровольців – іноземних громадян у воєнних діях на боці жертв агресії або народу, що веде збройну боротьбу за свободу і незалежність проти іноземного гноблення;

– доброволець – 1) той, хто вступає в армію з власного бажання, добровільно; 2) той, хто з власної волі береться за виконання яких-небудь обов'язків, якоїсь роботи; волонтер [3, с. 307].

У роботі [18] автор наголошує, що на етимологічному рівні значення понять «волонтерство» і «добročинність» є синонімічними, при цьому в повсякденності найчастіше вживається останній термін.

Реалії воєнно-політичної ситуації в Україні у 2014–2015 роках підтверджують тезу щодо диференційованості цих понять, оскільки добровольцями прийнято було називати тих,

Підходи до розуміння сутності поняття «волонтер»

Автори	Тлумачення терміну
Згідно із Законом України «Про волонтерську діяльність» [11]	Волонтер – фізична особа, яка добровільно здійснює соціально спрямовану неприбуткову діяльність шляхом надання волонтерської допомоги.
М. Дейчаківський [9, с. 13]	Волонтери – це найактивніші представники різних груп населення, які бажають своєю працею та участю надати дієву підтримку в становленні демократії в Україні, зробити конкретний внесок у поліпшення становища маргінальних груп чи в розвиток соціальної і культурної сфер.
Є. Холостова [23, с. 121–124]	Волонтери – це як люди, які роблять будь-що з власної волі, за згодою, а не з примусу... Волонтери в сучасному розумінні значення цього слова – це члени громадського об'єднання соціального спрямування.
В.Л. Голуб [7]»	Волонтер – це фізична особа, яка у свій вільний час організовано, системно, добровільно та усвідомлено застосовую вчасні знання, уміння та навички задля суспільної користі, не отримуючи за це фінансової винагороди».
Благодійний фонд «Допомогаємо» [1]	Волонтер – це передусім добра, милосердна людина, яка володіє неабиякими комунікативними навичками і приваблює до себе людей, розуміє проблеми оточення та співчуває їм, має бажання безкорисливо допомогти вирішувати проблеми інших людей. До того ж, волонтер характеризується порядністю, уважністю, відповідальністю, відвертістю зі своїми клієнтами.
І.Д. Зверева [5]	Людину, яка добровільно надає безоплатну соціальну допомогу та послуги інвалідам, хворим особам та соціальним групам, що опинилися в складній життєвій ситуації, називають волонтером.
Т.Л. Лях, З.П. Бондаренко, Т.В. Журавель [17, с. 14; 15, с. 141]; Л.В. Лохвицька, І.І. Доброскок [14, с. 20]	Волонтер – фізична особа, яка добровільно здійснює благодійну, неприбуткову і вмотивовану діяльність, що має суспільно корисний характер.

хто зі власної волі став до лав учасників АТО, членів добровольчих військових формувань.

З.П. Бондаренко за результатами проведеного аналізу сутності поняття «волонтерство» підсумувала, що це поняття вітчизняними та зарубіжними науковцями ототожнюється із поняттям «добровільна діяльність» та тлумачиться як [2]:

- благодійність, що здійснюється фізичними особами на засадах неприбуткової діяльності, без заробітної платні, просування по службі, заради добробуту й процвітання спільнот і суспільства загалом;

- добровільницька діяльність, заснована на ідеях безкорисливого служіння гуманним ідеалам людства, не маючи цілей отримання прибутку, одержання оплати чи кар'єрного зросту;

- отримання всебічного задоволення особистих і соціальних потреб шляхом надання допомоги іншим людям;

- волонтер – доброволець, громадянин, що бере участь у вирішенні соціально значущих проблем у формі безоплатної праці;

- основа функціонування громадських організацій, форма громадянської активності населення;

- національна ідея милосердя та благодійності.

Таким чином, характеристика поняття «волонтер» зумовлена сукупністю ознак тієї діяльності, що провадять волонтери.

Автор роботи [18] виокремлює два підходи до визначення сутності волонтерства, а саме:

1. Інституційний підхід – як інституту громадянського суспільства.

Базується на принципах цілісності, органічної солідарності, поєднанні об'єктивного і суб'єктивного і включає в свою структуру волонтерські спільноти різних організаційних форм, волонтерські практики як соціальну взаємодію їхніх національних та інтернаціо-

нальних проявів, соціальні, економічні, політичні, культурні ресурси, легітимні норми і правила волонтерської діяльності на основі загальнолюдських і гуманістичних цінностей, традиції та зразки поведінки добровольців.

Метою інститутів волонтерства є створення ефективної реалізації соціальної політики, спрямованої на різні соціальні групи суспільства, збалансований соціальний і економічний розвиток усередині добровольчого руху.

2. Волонтерство як спільність.

Визнається, що волонтерство реально існує як єдиний і самостійний взаємозв'язок (соціальна спільність) людей як суб'єктів добровольчої діяльності, в ньому є суспільні цінності, інтереси, установки як основа для формування соціальної ідентичності розглянутої спільності, відповідальне ставлення, задоволеність волонтерською діяльністю.

У соціології та соціальній психології базовим поняттям є «група». Це поняття здебільшого характеризується як об'єднання людей, які здійснюють послідовну координовану діяльність, яка свідомо чи не свідомо підпорядкована якійсь загальній меті та певною мірою задовольняє учасників [24].

Поділяємо думку авторів роботи [17, с. 16] щодо того, що волонтерська група – це невелика за чисельністю спільнота людей, яка діє на добровільних засадах, об'єднана певною благодійною діяльністю, утворена при державній чи неурядовій організації або ж функціонує як неформальна ініціативна група.

Нині є чимало класифікацій груп волонтерів за різними ознаками, які суттєво різняться між собою. Але це пояснюється як завданнями та метою дослідження, що ставляться перед науковцями, так і часом роботи волонтерів та напрямками їхньої роботи (волонтери соціальних, екологічних служб, волонтери, які займаються ліквідацією наслідків стихійних катастроф, волонтери – рятувальники, збирачі пожертв, спостерігачі під час голосування, волонтери, які займаються захистом громадських прав, громадською діяльністю, працюють з інвалідами та людьми, які мають особливі потреби тощо).

Для цілей цього дослідження найбільш вдалою видається класифікація волонтерських груп, запропонована авторами роботи [17, с. 31] та наведена у табл. 2.

При цьому авторами роботи [17, с. 33] наголошується на проблемах організації груп волонтерів та факторах, які визначають мотиви їхньої поведінки, тобто їхню мотивацію. При

цьому зауважують, що мотивація – це те, що штовхає людину вчинити певну дію відповідно до потреби, що виникла.

Отже, волонтери не отримують матеріальної допомоги у вигляді заробітної плати, проте вони мають дещо інше – розвиток власних здібностей, моральне задоволення, відчуття власної необхідності тим, хто потребує допомоги, відчуття, що вони приносять користь, отримують нові знання. Скільки в світі волонтерів, стільки і мотивів безкоштовної роботи.

Попри вдавану очевидність розуміння волонтерської діяльності, у різних країнах є різні підходи до її визначення. Міжнародні наукові дослідження підтверджують наявність певних відмінностей у суспільній ідентифікації волонтерської діяльності різних країн. У деяких з них її визначальним чинником є відсутність фінансової винагороди, в інших – відсутність примусу тощо. Це зумовлюється особливостями історії, суспільно-політичної ситуації, релігії та культури.

Розглянемо підходи до розуміння сутності поняття «волонтерська діяльність» різними науковцями (табл. 3).

Таким чином, волонтерська діяльність у широкому розумінні – це безособове явище, всеохоплююче поняття, яке існує об'єктивно, незалежно від будь-яких конкретних обставин. Слід зауважити, що деякими науковцями ототожнюються поняття «волонтерство» та «волонтерська діяльність» [6; 4; 20; 21], але всі вони поділяють думку, що волонтерська діяльність – це добровільна діяльність, спрямована на користь людям і суспільству загалом, що здійснюється за рахунок вільного (особистого) часу, сил, енергії, знань та досвіду волонтерів на засадах неприбуткової діяльності та є формою благодійної діяльності, яка є більш широким поняттям.

Слушною здається думка, висловлена науковцем В.Л. Голуб щодо того, що завдяки таким своїм ключовим засадам сутність волонтерства збігається з розумінням благодійної діяльності як такої, що також здійснюється безкорисно та в інтересах інших осіб. Однак, будучи більш широким поняттям, благодійництво, окрім волонтерської діяльності, передбачає й інші свої прояви, зокрема меценатство [7]. Саме тому волонтерська діяльність законодавством визначається як форма благодійної діяльності [11].

Далі розглянемо сутність поняття «волонтерський рух» (табл. 4).

Отже, за результатами проведеного дослідження сутності поняття «волонтер-

Класифікація волонтерських груп [17, с. 31]

Класифікаційна ознака	Тип волонтерів
Вік	Діти
	Підлітки
	Молодь
	Люди зрілого віку
	Люди похилого віку
Ступінь професіоналізму	Професіонали
	Не професіонали
Тривалість волонтерської діяльності	Волонтери, які працюють тривалий проміжок часу (понад 6 місяців)
	Сезонні волонтери
	Волонтери, які працюють короткий проміжок часу (разові акції, менше 6 місяців)
Соціальна роль/ статус	Учні
	Студенти
	Безробітні
	Фахівці (спеціалісти)
	Батьки
	Сім'ї
	Пенсіонери
	Волонтери, які обрали працю як альтернативу вироку
Ступінь мобільності	Мобільні
	Не мобільні
	З обмеженою мобільністю
Приналежність до організації	Корпоративні волонтери
	Волонтери громадських організацій
	Волонтери державних організацій (соціальних установ)
	Волонтери релігійних організацій
	Волонтери ініціативних груп мешканців територіальних громад
Досвід волонтерської роботи	Волонтери без досвіду роботи
	Волонтери з незначним досвідом роботи
	Волонтери з достатнім досвідом роботи
Склад волонтерської групи	Змішаний, представлений представниками різних типів волонтерів
	Однотипний, представлений волонтерами одного типу (групи студентів-волонтерів, пенсіонерів-волонтерів тощо)

ський рух» слід зазначити, що у Законі України «Про волонтерську діяльність» [11] відсутнє визначення цієї категорії. Водночас деякими науковцями поняття «волонтерський рух» та «волонтерська діяльність» ототожнюються [5; 22; 12]. Але, як здається, це не зовсім коректно, адже поняття «рух» застосовується для позначення будь-яких змін, що відбуваються. З метою усунення плутанини між цими поняттями вважаємо доцільним уточнити дефініцію категорії «волонтерський рух», під якою пропонується розуміти колективні або індивідуальні дії волонтерів, спрямовані на певні позитивні зміни у державному або суспільному

устрої, що виникають під час надання волонтерської допомоги.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для практики державного управління ключове значення має визначення тих чи інших категорій на законодавчому рівні, що дає нормативні підстави для їх ідентифікації та розуміння. Натомість функціональне коло науки державного управління не обмежується обґрунтуванням чи деталізацією таких дефініцій, а й передбачає розгляд термінології, не втіленої в норми права. Так, наприклад, чинний Закон України «Про волонтерську діяльність» не містить визначення поняття «волонтерський рух», що, на нашу думку, може

Таблиця 3

Підходи до розуміння сутності поняття «волонтерська діяльність»

Автори	Тлумачення терміну
Закон України «Про волонтерську діяльність» [11]	Волонтерська діяльність – добровільна, соціально спрямована, неприбуткова діяльність, що здійснюється волонтерами шляхом надання волонтерської допомоги (роботи та послуги, що безоплатно виконуються і надаються волонтерами). Волонтерська діяльність є формою благодійної діяльності. Безоплатне виконання робіт або надання послуг особами, що здійснюється на основі сімейних, дружніх чи сусідських відносин, не є волонтерською діяльністю.
Дж. Сміт [26, с. 3–4].	Виокремлює п'ять ключових аспектів, що характеризують волонтерську діяльність: безоплатний її характер, заснований на альтруїзмі як безкорисливому служінні в інтересах інших людей; добровільність; організованість; системність та суспільна корисність.
Л. Сікорська [19].	Волонтерська діяльність – це форма соціального служіння, що здійснюється за вільним волевиявленням громадян і яка спрямована на безкорисне надання соціально значущих послуг.
В.Л. Голуб [7]	Волонтерська діяльність – це система добровільного, усвідомленого, організованого, суспільно корисного застосування знань, умінь та навичок людини (людей) у вільний час, що не передбачає фінансової винагороди.
В. Герасимова, І. Кузьменко [6, с. 174]	Волонтерство або волонтерська діяльність – це широке коло діяльності, включаючи традиційні форми взаємодопомоги та самопомоги, офіційне надання послуг та інші форми громадянської участі, яка здійснюється добровільно на благо широкої громадськості без розрахунку на грошову винагороду.
Л.І. Ільчук [4]	Волонтерство означає передусім діяльність на основі добровільної волі.
А.Й. Капська, І.М. Пінчук, С.В. Толстоухова [20, с. 46]	Волонтерство – добровільна робота на засадах неприбуткової діяльності, без заробітної плати, без просування по службі; спрямована на добробут і процвітання спільнот та суспільства в цілому. Волонтерство – елемент особистісного розвитку, набуття нових знань і навичок, удосконалення здібностей, стимулювання ініціативи та творчості.
М.М. Букач, Н.В. Клименюк, В.В. Горлачук [21]	Волонтерство – діяльність на основі доброї волі, за якої доброволець частину свого вільного (особистого) часу, сил, енергії, знань, досвіду добровільно (без примусу та вказівок «згори») витрачає на здійснення діяльності, яка приносить користь людям і суспільству загалом.
В.М. Бесчастний [8, с. 131]	Волонтерська діяльність – це добровільна неприбуткова діяльність фізичних осіб – волонтерів, яка спрямована на надання допомоги особам, котрі перебувають у складних життєвих обставинах та потребують сторонньої допомоги, і сприяє самореалізації волонтера.
Т.Л. Лях, З.П. Бондаренко, Т.В. Журавель [17, с. 16]	Волонтерська діяльність – індивідуальна чи колективна – це спосіб підтримки, піклування, надання допомоги членам громади; взаємодії між людьми для спільного вироблення нових шляхів вирішення проблем, які виникають. Це створює можливість для навчання та розвитку впродовж життя кожної людини.

створювати передумови для некоректного чи неоднозначного його трактування як у науковому дискурсі, так і в практиці державного управління. Водночас сутність понять «волонтер» та «волонтерська діяльність» потребує уточнень з метою більш глибокого відображення їхнього сутнісного наповнення.

Крім того, нині залишається доволі велика кількість проблем у сфері законодавчого забезпечення волонтерської діяльності, які викликають закономірну критику з боку юрис-

тів, самих волонтерів, громадськості. Так, явно не виконують свою функцію інформування про суб'єктів волонтерської діяльності та контролю за їхньою діяльністю реєстри, до яких мають бути включені волонтери та волонтерські організації. Зокрема, фактично не оновлюється Єдиний реєстр волонтерських організацій.

На сайті Державної фіскальної служби України відсутнє посилання на Реєстр волонтерів антитерористичної операції. Це сут-

Підходи до розуміння сутності поняття «волонтерський рух»

Автори	Тлумачення терміну
І.Д. Зверева, Г.М. Лактіонова [5; 22]	Волонтерський рух – це добродійна робота, яка здійснюється фізичними особами на засадах неприбуткової діяльності, без заробітної плати, без просування по службі, заради добробуту та процвітання спільнот та суспільства в цілому.
Л.Ф. Камінська [13]	Волонтерський рух – є різновидом суспільних рухів, які в науковій літературі частіше за все визначаються як тип колективної дії, спрямованої на зміни, є втіленням спільного прагнення всіх суб'єктів волонтерської діяльності до подолання соціальних проблем
В.Л. Голуб [7]	Волонтерський рух – це сукупність дій усіх суб'єктів волонтерської діяльності, спрямованих на досягнення мети волонтерської діяльності, у спосіб волонтерської діяльності.
Р.А. Калиниченко [12]	Волонтерський рух – це той внесок, який робиться людьми на засадах добровільної діяльності, без матеріального заохочення, для добробуту і процвітання суспільства. Ця діяльність може набувати різних форм: від повсякденних форм взаємодопомоги до спільних дій психологів і соціальних працівників під час кризи.

тевий організаційний недолік, адже умовою потрапляння під умови оподаткування неприбуткових організацій є включення до Реєстру неприбуткових установ та організацій. Відсутність санкцій за неподання відомостей для

включення до зазначених реєстрів і реальних переваг від перебування у них приводить до того, що багато волонтерів та волонтерських організацій ігнорують відповідні вимоги законодавства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Меснянко А. Волонтер на перепутьє. Благотворительный фонд «Помогаем». 2013. URL: <http://pomogaem.com.ua/1273-volonter-na-perepute.html> (дата звернення 08.02.2019).
2. Бондаренко З.П. Організація волонтерської роботи майбутніх соціальних педагогів в умовах вищого навчального закладу: дис. канд. пед. наук: 13.00.05. Київ, 2008. 247 с.
3. Бусел В.Т. Великий тлумачний словник сучасної української мови. Київ, Ірпінь, 2009. 1736 с.
4. Вивчення практики щодо волонтерської діяльності в країнах європейського союзу з метою її запровадження в Україні: звіт про науково-дослідну роботу / науковий керівник Л.І. Ільчук. Київ, 2014. 117 с. URL: <http://ipzn.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/VOLONTERSTVO.pdf> (дата звернення 08.02.2019).
5. Зверева І., Лактіонова Г. Волонтерство в соціально-педагогічній діяльності. Київ: Науковий світ, 2001.
6. Герасимова В.Д., Кузьменко І.В. Волонтерство как фактор развития социальной компетенции студентов ВУЗа. *Успехи современного естествознания*. 2013. № 6. С. 174-175.
7. Голуб В.Л. Державне визнання волонтерської діяльності як чинник розвитку взаємовідносин держави та суспільства. *Теорія та практика державного управління*. 2014. Вип. 4 (47). С. 110–118.
8. Бесчастний В.М. Громадські об'єднання в Україні: навч. посібн. Київ: Знання, 2007. 415 с.
9. Дейчаківський М. Роль громадських організацій в Україні. *Громада*. 1995. № 3. С. 10-15.
10. Доманчук Д.С. Роль волонтерства у процесі соціалізації студентської молоді. *Молодий вчений*. 2017. № 2 (24). С. 491-495.
11. Про волонтерську діяльність: Закон України від 19.04.2011 р. № 3236-IV / Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3236-17> (дата звернення 08.02.2019).
12. Калениченко Р.А. Волонтерство в соціальній роботі: навч. посіб. Київ: КиМУ, 2008. 86 с.
13. Камінська Л.Ф. Теоретичні підходи до дослідження суспільних рухів. *Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Серія «Соціологія»*. 2010. № 1-2. С. 91-93.
14. Лохвицька Л.В., Доброскок І.І. Короткий термінологічний словник із соціальної педагогіки, соціальної роботи. Переяслав Хмельницький, 2007.
15. Лях Т.Л. Волонтерство як суспільний феномен. Луцьк: Волинський академічний дім, 2004. Вип. 3-4. С. 139–144.
16. Маслоу А. Мотивация и личность. Питер, 2003. 351 с
17. Бондаренко З.П., Журавель Т.В., Лях Т.Л. Менеджмент волонтерських груп від А до Я: навч.-метод. посібник / за ред. Т.Л. Лях. Київ: Версо-04, 2012. 288 с.

18. Певная М.В. Волонтерство как социологическая проблема. *СОЦИС*, 2013. № 2. С. 110-119.
19. Сикорская Л.Е. Педагогический потенциал добровольческой деятельности в социализации студенческой молодежи : дис. доктора педагогических наук: 13.00.01. Москва, 2011. 421 с.
20. Словник-довідник для соціальних педагогів та соціальних працівників / за заг. ред. А.Й. Капської, І.М. Пінчук, С.В. Толстоухової. Київ, 2000.
21. Букач М.М., Клименюк Н.В., Горлачук В.В. Словник-довідник із соціальної роботи: навч. посібник / за ред. М.М. Букача. Миколаїв: ФОП Швець В.Д., 2015. 384 с.
22. Зверева І.Д., Безпалько О.В., Харченко С.Я. Соціальна робота в Україні: навч. посібник / за заг. ред. І.Д. Зверевої, Г.М. Лактіонової. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 256 с.
23. Волонтеры: словарь-справочник по социальной работе / под ред. Е.И. Холостовой. Москва: Юристъ. 1997. 424 с.
24. Шибутани Т. Социальная психология: учеб. пособ. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. 544 с.
25. Lexis. P. Dictionnaire de la langue francaise. Larousse, 1993. P. 2027.
26. Smith, J.D. Volunteering and Social Development. New York City, 1999.

REFERENCES:

1. Mesniano A. (2013) *Volonter na pereput'e* [Volunteer at the crossroads]. Available at: <http://pomogaem.com.ua/1273-volonter-na-perepute.html>. (accessed (08.02.2019)).
2. Bondarenko Z.P. (2008) *Orhanizatsiia volonters'koi roboty majbutnikh sotsial'nykh pedahohiv v umovakh vyschoho navchal'noho zakladu* [Organization of volunteer work of future social educators in higher education institutions], (Ph.D. Thesis), Kyiv: Institute for Education Problems of Kyiv.
3. Busel V.T. (2009) *Velykyj tлумачnyj slovnyk suchasnoi ukrains'koi movy* [Great explanatory dictionary of modern Ukrainian language]. Kyiv, Irpin: VTF "Perun".
4. *Vyvchennia praktykyschodo volonters'koi diial'nosti v krainakh ievropejs'koho soiuzu z metoiu ii zaprovadzhennia v Ukraini* [Studying the practice of volunteering in the countries of the European Union with a view to its introduction in Ukraine] (2014). Available at: <http://ipzn.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/VOLONTERSTVO.pdf>. (accessed (08.02.2019)).
5. Zvierieva I. Laktionova H. (2001) *Volonterstvo v sotsial'no-pedahohichnij diial'nosti* [Volunteering in social and pedagogical activities]. Naukovyj svit, Kyiv.
6. Herasymova V.D., Kuz'menko Y.V. (2013) *Volontiorstvo kak faktor razvytyia sotsyal'noj kompetentsyy studentov VUZa* [Volunteering as a factor in the development of social competence of university students]. *Uspekhy sovremennoho estestvoznanyia*, vol. 10, pp. 174-175.
7. Holub V.L. (2014) *Derzhavne vyznannia volonters'koi diial'nosti iak chynnyk rozvytku vzaiemovidnosyn derzhavy ta suspil'stva* [State recognition of volunteering as a factor in the development of relations between the state and society]. *Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia*, vol. 4, no. 47, pp. 110-118.
8. Beschastnyj V.M. (2007) *Hromads'ki ob'iednannia v Ukraini* [Public associations in Ukraine]. *Znannia*, Kyiv.
9. Dejchakiv's'kyj M. (1995) *Rol' hromads'kykh orhanizatsij v Ukraini* [The role of NGOs in Ukraine]. *Hromada*, vol. 3, pp. 10-15.
10. Domanchuk D.S. (2017) *Rol' volonterstva u protsesi sotsializatsii students'koi molodi* [The role of volunteering in the process of socializing student youth]. *Molodyj vchenyj*, vol. 2, no. 24, pp. 491-495.
11. The Verkhovna Rada of Ukraine (2011) The Law of Ukraine "About volunteer activity". Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3236-17>. (accessed (08.02.2019)).
12. Kalenychenko R.A. (2008) *Volonterstvo v sotsial'nij roboti* [Volunteering in social work]. KyMU, Kyiv.
13. Kamins'ka L.F. (2010) *Teoretychni pidkhody do doslidzhennia suspil'nykh rukhiv* [Theoretical approaches to the study of social movements]. *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni T. Shevchenka. Sotsiologhiia*, vol. 1-2, pp. 91-93.
14. Lohvyts'ka L.V., Dobroskok I.I. (2007) *Korotkyj terminolohichnyj slovnyk iz sotsial'noi pedahohiky, sotsial'noi roboty* [A short vocabulary on social pedagogy, social work]. Pereiaslav Khmel'nyts'kyj.
15. Liakh T.L. (2004) *Volonterstvo iak suspil'nyj fenomen* [Volunteering as a social phenomenon]. *Problemy pedahohichnykh tekhnolohij*, vol. 3-4, pp. 139-144.
16. Maslou A. (2003) *Motyvatsyia y lychnost'* [Motivation and personality]. SPb, Pyter.
17. Liakh T.L. (2012) *Menedzhment volonters'kykh hrup vid A do Ya* [Management of volunteer groups from A to Z]. *Verso-04*, Kyiv.
18. Pevnaia M.V. (2013) *Volonterstvo kak sotsyolohycheskaia problema* [Volunteering as a sociological problem]. *SOTSYS*, vol. 2, pp. 110-119.

19. Sikorskaja L.E. (2011) *Pedahohycheskyj potentsyal dobrovol'cheskoj deiatel'nosti v sotsyalyzatsyy studencheskoj molodezhy* [Pedagogical potential of volunteering in the socialization of student youth], (Ph.D. Thesis), general pedagogy, history of pedagogy and education, Elets State University. I.A. Bunin of Moskov.
20. Kaps'ka A.J., Pinchuk I.M., Tolstoukhova S.V. (2000) *Slovnyk-dovidnyk dlia sotsial'nykh pedahohiv ta sotsial'nykh pratsivnykiv* [Dictionary for social pedagogues and social workers]. Kyiv.
21. Bukach M.M., Klymeniuk N.V., Horlachuk V.V. (2015) *Slovnyk-dovidnyk iz sotsial'noi roboty* [Dictionary for social pedagogues and social workers]. FOP Shvets' V.D., Mykolaiv.
22. Zvierieva I.D., Laktionova H.M. (2004) *Sotsial'na robota v Ukraini* [Social work in Ukraine]. Tsentri navchal'noi literatury, Kyiv.
23. Kholostova E. Y. (1997) *Volontery* [Volunteers]. Yuryst', Moscow.
24. Shybutany T. (2002) *Sotsyal'naia psykholohyia* [Social Psychology]. Fenyks, Rostov-na-Donu.
25. Lexis P. (1993) *Dictionnaire de la langue francaise*.
26. Smith J.D. (1999) *Volunteering and Social Development*. New York City.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-72>

УДК 331.2

Сучасний стан оплати праці у промисловості Подільського регіону

Гарват Ольга Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету

Harvat Olga

Khmelnitsky National University

Стаття присвячена висвітленню основних тенденцій у сфері оплати праці на промислових підприємствах Подільського регіону. Загальновідомо, що стрімка інфляція зменшує купівельну спроможність національної грошової одиниці, що негативно впливає на добробут населення. Досягнення високого рівня макроекономічних показників розвитку регіональної економіки в Україні не є основою формування відповідного рівня якості трудового життя населення. Встановлено, що наявна диференціація в оплаті праці різних категорій працівників приводить до дисбалансу соціально-економічного розвитку регіону. У статті запропоновано удосконалити підходи до формування фонду оплати праці, зокрема на промислових підприємствах Поділля.

Ключові слова: оплата праці, валовий внутрішній продукт, валова додана вартість, диференціація, середньомісячна заробітна плата.

Гарват О.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПОДОЛЬСКОГО РЕГИОНА

Статья посвящена выявлению основных тенденций в сфере оплаты труда на промышленных предприятиях Подольского региона. Общеизвестно, что стремительная инфляция уменьшает покупательную способность национальной денежной единицы, негативно влияет на благосостояние населения. Достижение высокого уровня макроэкономических показателей развития региональной экономики в Украине не является основой формирования соответствующего уровня качества трудовой жизни населения. Установлено, что существующая дифференциация в оплате труда различных категорий персонала приводит к дисбалансу социально-экономического развития региона. В статье предложено усовершенствовать подходы к формированию фонда оплаты труда, в частности на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: оплата труда, валовой внутренний продукт, валовая добавленная стоимость, дифференциация, среднемесячная заработная плата.

Harvat Olga. CURRENT STATE OF WAGES IN THE INDUSTRY OF THE PODILLYA REGION

Galloping inflation at a rapid pace decreases the purchasing power of a national monetary unit. It negatively affects the welfare of the population. The purpose of this research is to once again point to the issue of wages in Ukraine, to highlight its negative effects on all spheres of socio-economic life of the working population and to suggest ways to overcome these negative phenomena. In world practice, to assess the level of development of the industrial-economic sector of the regions and determination of their potential two groups of indicators are used what characterize the dynamics of the gross domestic product and the state of the labor market. With a significant economic and intellectual potential, Ukraine as a whole, as well as regions, in particular, by an integrated assessment of the efficiency of the economy, the standard of living and environmental safety, as well as the competitiveness of economic entities so far inferior to the countries of Western and Central Europe. The nominal GDP in Ukraine in 2017 amounted to 2982.92 billion UAH, and the GDP per capita was \$ 2,656.01. against 3856.8 dollars in 2012. According to official statistics, the average monthly wage in Ukraine in 2017 compared to the EU countries was the lowest. So, achieving a high level of macroeconomic indicators of the development of the regional economy in Ukraine is not the basis for the formation of an appropriate level of quality of working life for the population. It is established that the existing differentiation in the wages of various categories of workers leads to an imbalance in the socio-economic development of the region. The results of the study of the level of differentiation of wages and labor costs indicate the need for structural changes in the distribution of social product in the direction of «share of wages». The article proposes to improve approaches to the formation of the wage fund, in particular, in the industrial enterprises of Podillya.

Key words: payment, gross domestic product, gross value added, differentiation, average monthly salary.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку продуктивних сил України на тлі соціально-економічного дисбалансу й загострення політичної ситуації, а також посилення соціальної диспропорції спостерігається тенденція зuboжіння населення, зростання рівня безробіття, масова трудова міграція, падіння рівня народжуваності та зростання рівня смертності (з 2015 року Україна посідає друге місце за коефіцієнтом смертності у світі).

Галопуюча інфляція стрімкими темпами зменшує купівельну спроможність національної грошової одиниці, що негативно впливає на добробут населення. Розмір середньомісячної заробітної плати в Україні знизився із 400,67 дол. у 2013 році до 262,32 дол. у 2017 році, тобто у 1,5 разу. Невиконання заробітною платою її базової соціальної функції зумовлює подальше загострення соціальної нерівності, що зумовлене необґрунтованою диференціацією в оплаті праці різних категорій працюючих. Так, якщо серед європейських країн рівень диференціації в оплаті праці коливається у середньому 1:8, то в Україні таке співвідношення може бути в межах одного підприємства. Загалом же за галузевою ознакою рівень диференціації становив 2,6 разу, а саме від 4989,58 грн у сфері тимчасового розміщення й організації харчового обслуговування до 12 870,00 грн у сфері фінансової та страхової діяльності. Водночас має місце значна диференціація в межах одного виду економічної діяльності – «транспорт, складське господарство, пошта та кур'єрська діяльність», де різниця між найнижчою середньомісячною заробітною платою у поштової діяльності (3854,00 грн) і найвищою у авіаційному транспорті (30 979,00 грн) становить 8 разів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що висвітленню питань, пов'язаних із регулюванням оплати праці, формуванням та використанням фондів оплати праці як в Україні, так і за її межами, присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених: А.М. Колота, Т.А. Костишеної, О.А. Дороніної, О.А. Грішнєвої, Р.А. Яковлева, М. Армстронг, Е. Ветлужських та ін. Однак наявні й дотепер проблеми у сфері оплати праці є досить актуальними та потребують невідкладного вирішення, адже торкаються усіх сфер життєдіяльності людей.

Формування цілей статті. Метою проведеного дослідження є вкотре вказати на проблематику у сфері оплати праці в Україні,

висвітлити її негативні впливи на усі сфери соціально-економічного життя працюючого населення й запропонувати шляхи подолання цих негативних явищ.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці для оцінки рівня розвитку виробничо-господарського сектору регіонів та визначення їх потенціалу використовуються дві групи показників, що характеризують динаміку валового внутрішнього продукту (ВВП) і стан ринку праці.

Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» (від 12.01.2015 р.) визначено основну мету її реалізації – впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі. Реалізація Стратегії передбачає досягнення 25 ключових показників, що оцінюють процес виконання реформ та програм, серед яких – ВВП. Встановлено, що до 2020 року ВВП (за паритетом купівельної спроможності) у розрахунку на одну особу, який розраховує Світовий банк, становитиме 16 000 доларів США [1].

Маючи значний економічний та інтелектуальний потенціал, Україна загалом, як і регіони зокрема, за інтегральною оцінкою ефективності економіки, рівнем життя та екологічної безпеки, а також конкурентоспроможності суб'єктів господарювання поки що значно поступається країнам Західної і Центральної Європи. Так, за даними державного комітету статистики України, у 2015 році економіка країни зазнала стрімкого падіння, зокрема ВВП України скоротився на 9,9%. У 2017 р. завдяки зовнішньоекономічній кон'юнктурі ВВП країни зріс на 2,3% і за своїм рівнем посів 50 місце у світі (за оцінками МВФ). При цьому Україна має найнижчий у світі темп зростання ВВП і за цим показником посідає останню сходинку рейтингу [3].

Величина номінального ВВП в Україні у 2017 році становила 2982,92 млрд грн, а розмір ВВП у розрахунку на одну особу – 2656,01 дол. проти 3856,8 дол. у 2012 році. Для прикладу, у 2017 році частка ВВП на одну особу різних країн світу становила: у США – 55 тис. дол. зі щорічним приростом 2,2%; у Японії – 39 тис. дол. зі щорічним приростом 1,5%; у Німеччині – 46 тис. дол. зі щорічним приростом 0,4%.

Найвищий рівень ВВП серед країн Європи, за даними МВФ у 2017 р., зафіксовано у Люксембурзі – 104 103,04 дол., тоді як найнижчий рівень ВВП був у Болгарії – 8031,41 дол. При цьому у євроспільноті вимальовується істотна диференціація у рівнях ВВП серед країн-

лідерів, тих, які увійшли до євроспільноти до 2007 року, і тих, які приєдналися до неї після 2007 року. Так, у 2017 р. співвідношення найвищого та найнижчого рівнів ВВП серед країн Європи, які були включені до складу Євросоюзу до 2007 року, становило 1 : 7,8 (Люксембург – Хорватія).

Співвідношення між ВВП країн ЄС та України коливається в межах від 40 до 5 : 1. З країнами, які вступили до ЄС у 2004 році (Кіпр, Словаччина, Словенія, Угорщина, Польща, Естонія та інші), диспропорція коливається у межах від 10,2 : 1 (Мальта : Україна) і до 5,2 : 1 (Польща : Україна). При цьому пропорційність між Польщею та Люксембургом становить 1 : 9,63

Соціально-економічний розвиток України та країн, які увійшли до складу ЄС в числі заключних, також істотно різниться (Болгарія : Україна – 3 : 1). Зрозуміло, що за такої різниці розмірів ВВП заробітні плати в Україні найближчим часом не зможуть наблизитися ні до рівня Польщі, ні до рівня Болгарії.

Згідно з офіційною статистикою, розмір середньомісячної заробітної плати в Україні у 2017 році порівняно з країнами ЄС був найнижчим (рисунок 1).

З наведених на рисунку 1 даних бачимо, що рівень диференціації в оплаті праці країн ЄС становить 7,5 раза. Співвідношення в розмірах оплати праці між Люксембургом та Україною становить 14,8 раза, а Болгарією

та Україною – 2 рази. Тобто якщо середньостатистичний мешканець Болгарії отримує середньомісячну заробітну плату у 7,5 раза меншу, ніж мешканець Люксембургу, то середньостатистичний мешканець України отримує середньомісячну заробітну плату в 2 рази меншу, ніж у Болгарії.

Порівняно з країнами СНД Україна має нижчий рівень ВВП на одну особу, ніж, наприклад, Росія, де це співвідношення становить 1 до 4; Казахстан – 1 : 3,4; Білорусь – 1 : 2,2. Поряд із цим в Україні його значення вище, ніж у Киргизії та Узбекистані (1,7 : 1) і Молдові (1,15 : 1).

Динаміку показників ВВП на душу населення та середньомісячної заробітної плати країн СНД та України наведено на рисунку 2.

З даних, приведених на рисунку 2, бачимо, що, незважаючи на те, що у Молдові показник ВВП на душу населення нижчий за вітчизняний на 13%, рівень середньомісячної заробітної плати там вищий за український на 3%, або на 8,4 дол.

Порівняно низький рівень ВВП в Україні пояснюється структурою його утворення, у якому 86,7% припадає на споживчі витрати і 15,3% – на валові заощадження та експорт товарів і послуг. При цьому сальдо «експорт/імпорт» у 2017 році було від'ємним і становило -7% [4].

Загалом структура ВВП України у 2017 році була такою: податки на продукти становлять

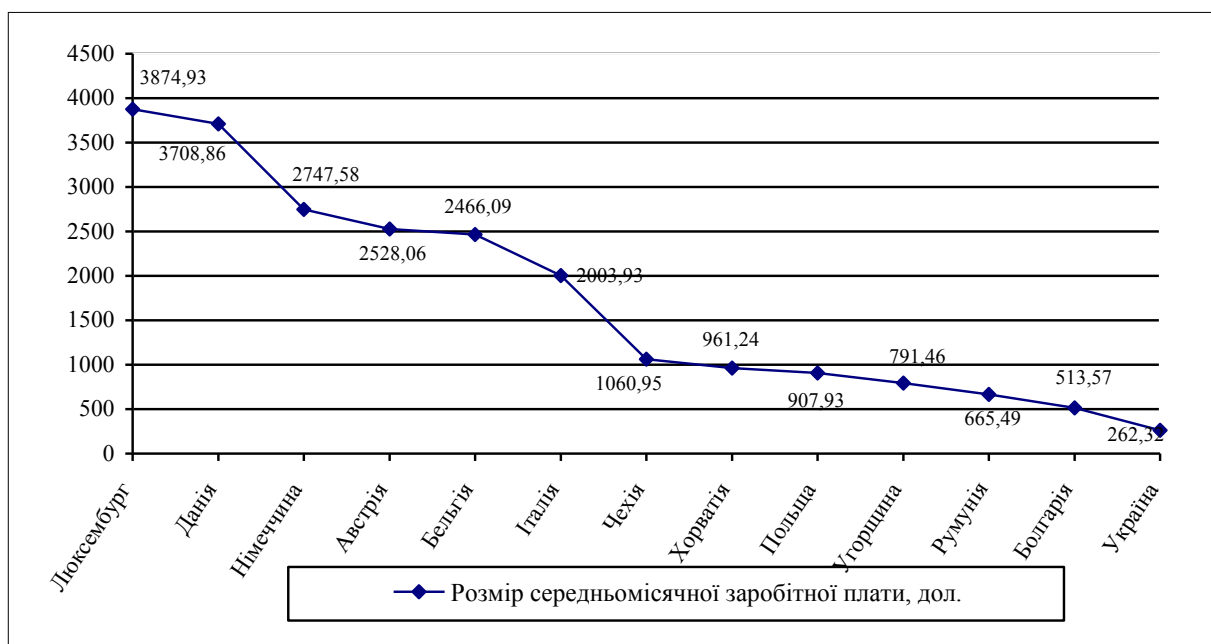


Рис. 1. Середньомісячна заробітна плата у країнах ЄС та України

Джерело: Складено автором на основі джерела [4]

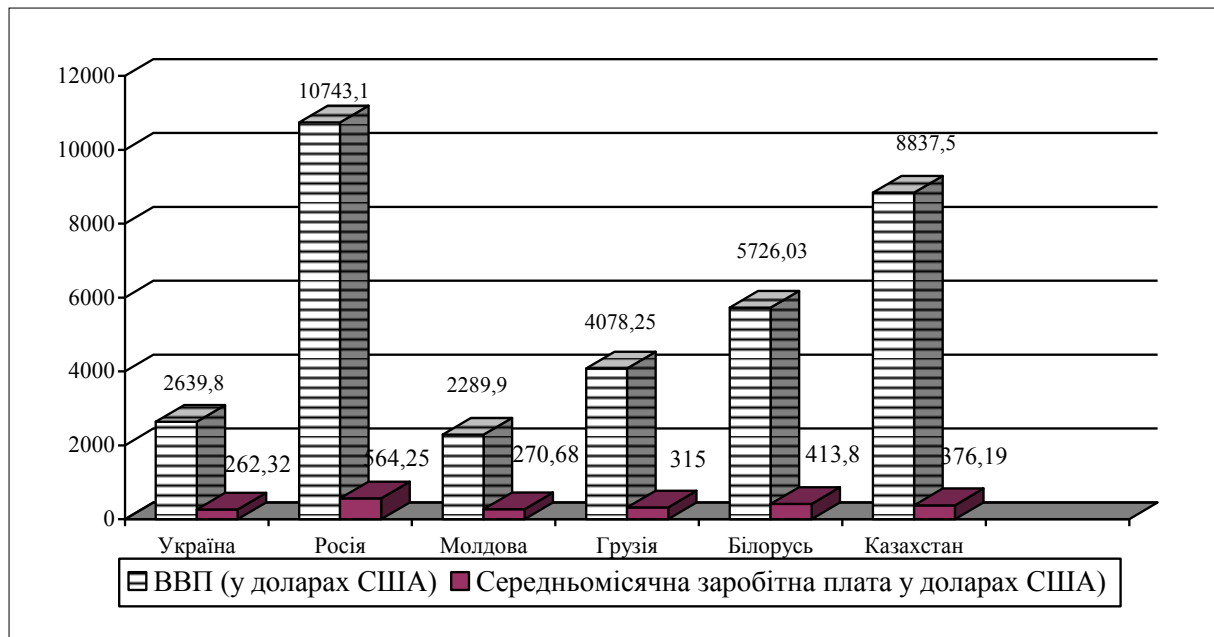


Рис. 2. Динаміка показників ВВП на душу населення та середньомісячної заробітної плати країн СНД та України з 2017 рік

Джерело: Складено автором на основі джерела [4; 5]

15,6%; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 14,1%; переробна промисловість – 12,4%; сільське, лісове та рибне господарство – 10,2%; транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,4%; добувна промисловість і розроблення кар'єрів – 6,1%; операції з нерухомим майном – 5,7%; державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування – 5,3%; освіта – 4,3%; інформація та телекомунікації – 3,7%; постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 2,9%; професійна, наукова та технічна діяльність – 2,7%; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 2,6%; будівництво – 2,3%; фінансова та страхова діяльність – 2,3%; водопостачання, каналізація, поводження з відходами – 0,3%; тимчасове розміщування й організація харчування – 0,6%; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 1,2%; мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – 0,6%; надання інших видів послуг – 0,7% [6].

Загальновідомо, що ВВП складається із суми показників валової доданої вартості та величини чистих податків на прибутки, не зараховані до неї. Таким чином, ВВП України у 2017 р. на 63,8% був сформований за рахунок сфери матеріального виробництва; на 20,6% – за рахунок сфери нематеріального виробництва, і 15,6% становили податки на продукти.

При цьому слід зауважити, що такий складник, як «чисті податки на продукти», має суттєву питому вагу в структурі ВВП. Однак, на нашу думку, саме цей складник має найбільш дискусійний характер, оскільки не є вартістю товарів та послуг кінцевого використання, а тому штучно завищує величину показника ВВП України. Більше того, такого складника (за економічним змістом) у структурі ВВП інших країн, зокрема США та ЄС, не міститься.

Так, у структурі формування ВВП США за галузевою ознакою переважають надання послуг – 24%; фінанси і страхування – 21,6%; торгівля – 18,3%; переробна промисловість – 14,0%; державна сфера управління – 9%; усі інші сфери діяльності – 13,1%.

У країнах ЄС у структурі ВВП переважає сфера послуг і становить 64,9%; переробна промисловість – 28,4%; сільське господарство – 2,3%, всього 4,4% припадає на всі інші види економічної діяльності.

Економіка Хмельниччини має індустріальний характер і створює майже 2,0% валового регіонального продукту України. У 2017 році Хмельницька область за формуванням ВВП України посідала 14 місце з 24 і за темпами його зростання увійшла у вісімку областей-лідерів. За показниками, що характеризують зростання економіки, в 2017 р. у загальнодержавному рейтингу серед 23 регіонів України Хмельниччина посідає 9 місце. Проте за рівнем середньомісячної заробітної плати –

16 місце із 24 областей (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції). Розмір середньомісячної заробітної плати в Україні у 2017 році становив 7104 грн. Показник середньомісячної заробітної плати на Хмельниччині досяг 84% від середнього рівня по країні і становив 5938 грн. Найнижчі рівні середньомісячної зарплати у 2017 році були зафіксовані у областях: Волинській – 5849 грн; Житомирській – 5836; Кіровоградській – 5792 грн; Чернігівській – 5636 грн; Чернівецькій – 5621 грн; Тернопільській – 5554 грн [7].

Для оцінки дієвості застосовуваних системи оплати праці, насамперед з точки зору мотивації працівників до ефективної праці, доцільно порівняти розміри середньомісячних заробітних плат у динаміці загалом по Україні, у промисловості України та промисловості Подільського регіону (рисунк 3).

З рисунку 3 бачимо, що темпи приросту середньомісячної заробітної плати в Україні загалом і у промисловості України зростали майже синхронно, а у Хмельницькій області таке зростання відбувалося більш повільними темпами. При цьому розмір середньо-

місячної заробітної у Хмельницькій області за останні п'ять років коливався від найнижчого його значення 78% у 2016 році до найвищого 84% у 2017 році від середньомісячної заробітної плати в Україні загалом. Тобто якщо у 2017 р. розмір середньомісячної зарплати в Україні становив 262,32 дол. і був у 2 рази менший, ніж у Болгарії (у якій середній рівень заробітної плати у 2017 році був найнижчий у Європі і становив 513,57 дол.), то на Хмельниччині він був нижчий ще на 30% і становив 220 дол. Хоча слід відзначити, що у 2015 р. розмір середньомісячної зарплати у промисловості Хмельниччини був на 5% вищий, ніж у промисловості України.

З 2016 р. рівень середньомісячної заробітної плати у промисловості Хмельниччини проти даних по промисловості України мав тенденцію до скорочення, зокрема на 11% у 2016 та 2017 рр. І це за зростання ВВП на 9% проти попереднього 2016 р.

Слід вказати й на те, що зміна рівнів заробітних плат, зокрема підвищення розміру мінімальної заробітної плати (МЗП) з 01.01.2018 р. до розміру 3723 грн, абсолютно ніяким чином не наближує Україну до аналогічних показників країн ЄС. Так, за офіційним курсом НБУ станом на 01.01.2018 р. розмір

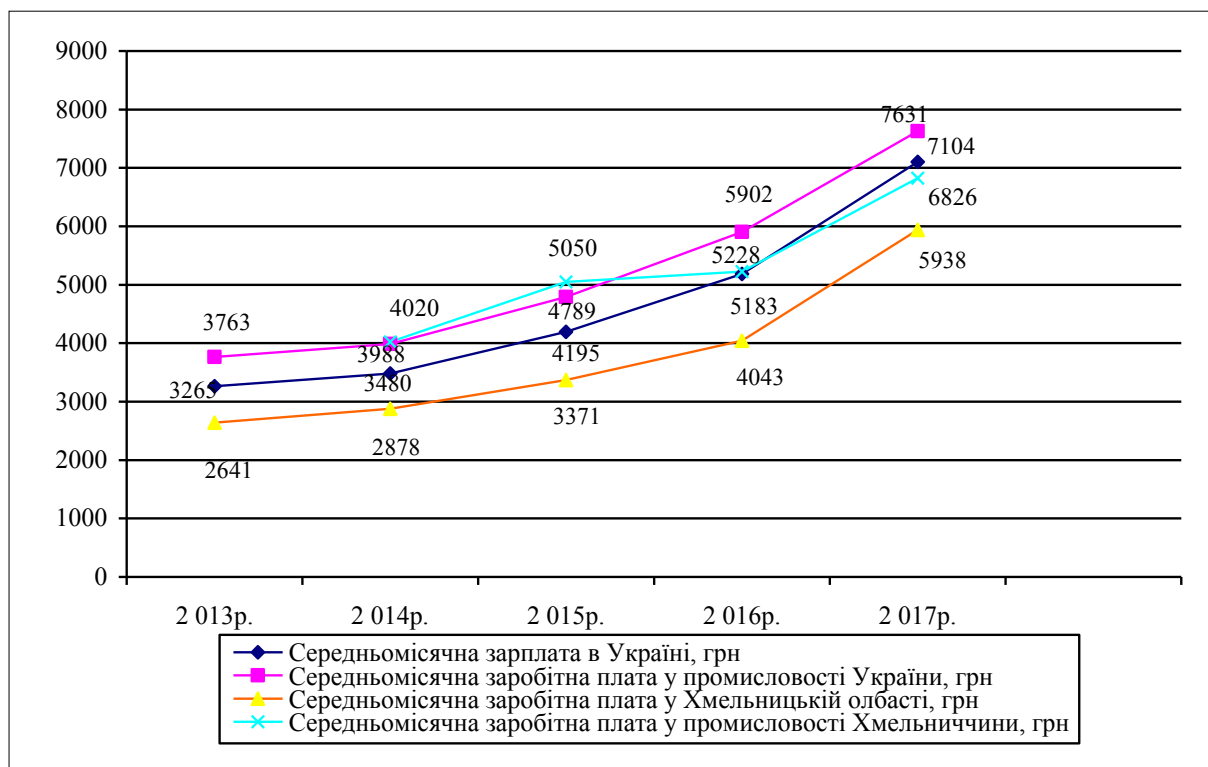


Рис. 3. Динаміка співвідношень розмірів середньомісячної заробітної плати в Україні, у промисловості України та промисловості Подільського регіону за 2013–2017 рр.

Джерело: Складено автором на основі джерела [7]

МЗП становив 111,17 євро, тоді як найнижчий розмір МЗП зафіксований у Болгарії на рівні 235 євро, а середній розмір МЗП у Європі становив 1741 євро. Таким чином, за умов відпрацювання працівником першого тарифно-кваліфікаційного розряду 22 робочих дні з тривалістю зміни 8 годин за курсу НБУ станом на 01.01.2018 р. на рівні 33,49 грн за 1 євро часова тарифна ставка в Україні становила 0,63 євроцентів, тоді як у США – від 12 до 15 дол. за годину; у країнах ЄС у середньому – від 8 до 17 євро за годину. Таким чином, в Україні склався надзвичайно низький рівень оплати праці, що свідчить про непропорційний та несправедливий розподіл доходів між різними категоріями працюючих та є однією з основних причин низького рівня життя населення. Тому нині головне – підвищувати не номінальний, а реальний рівень заробітної плати в Україні з урахуванням реальної купівельної спроможності національної грошової одиниці.

Одним із найважливіших елементів собівартості продукції є заробітна плата, оскільки саме вона дозволяє сформувати фонд оплати праці (ФОП) на підприємстві. Зазначимо, що для більш ґрунтовного аналізу та встановлення динаміки ключових техніко-економічних показників діяльності промислових підприємств доцільно використовувати собівартість продукції повну, тобто з урахуванням адміністративних витрат та витрат на збут. У 2017 р. питома вага ФОП у собівартості продукції підприємств України у середньому становить 18%, а на промислових підприємствах Подільського регіону вона була у межах від 15% до 33% (таблиця 1). Тоді як у країнах ЄС цей показник становить у середньому від 40% до 50%. Звичайно, є країни ЄС, у яких значення показника питомої ваги ФОП у собівартості продукції значно вищий, а саме: у Швеції – 54,5%; у США – 56,1%; у Данії – 56,7%.

Однак, як свідчать результати проведеного дослідження, частка зарплати у величині доданої вартості на окремих підприємствах відрізняється від середньостатистичної на десятки відсотків. Більше того, на більшості вітчизняних підприємств відсутня певна система планування та організації витрачання коштів на утримання та ефективну мотивацію персоналу.

Загальновідомо, що якщо питома вага заробітної плати у собівартості продукції знижується, а питома вага амортизаційних відрахувань зростає, то рівень автоматизації на підприємстві підвищується, а отже, підвищується і продуктивність праці.

З даних, наведених у таблиці 1, бачимо, що ця гіпотеза підтверджується, і стає зрозумілим, що заробітна плата, хоча і є похідною від економіки, сама визначає її продуктивність.

Оскільки структура собівартості продукції є неоднорідною і залежить від багатьох чинників, зокрема на рівні конкретного підприємства та виробничого процесу, немає норм, які можливо нав'язати підприємствам у цій сфері. Тому ці питання традиційно належать до найбільш гострих та дискусійних.

Загалом за результатами аналізу даних, приведених у таблиці 1, бачимо, що величина чистого доходу від реалізації продукції зростає швидшими темпами, ніж зростає собівартість лише на одному з досліджуваних підприємств, зокрема ТДВ «Хмельницькзалізобетон», на якому собівартість продукції зросла на 25%, а величина чистого доходу – на 27%. Найгірші показники результатів фінансово-господарської діяльності було зафіксовано на ДП «Новатор», на якому в 2016 р. темп падіння величини чистого доходу від реалізації продукції був на 3% швидшим за темп скорочення собівартості продукції. Значення показника питомої ваги собівартості продукції у величині чистого доходу від реалізації продукції у 2016 р. має тенденцію до зростання, залишається стабільно високим і становить від 79,0% до 97,0%. При цьому значення питомої ваги ФОП у собівартості продукції залишається без змін, несуттєво зменшується, а у ДП «Новатор» зростає на 7%.

Темпи зростання питомої ваги ФОП у величині чистого доходу суттєво не змінюються. Надзвичайно низький рівень показника питомої ваги ФОП у собівартості продукції промислових підприємств Хмельниччини зумовлює досить низький рівень заробітних плат.

Зростання собівартості продукції відбулося за незначного зростання значення питомої ваги собівартості у чистому доході від реалізації продукції (від 5% на ДП «Новатор» до 9% на ТДВ «Хмельницькзалізобетон»). У разі ДП «Новатор» мало місце необґрунтоване зниження рівня заробітної плати, оскільки питома вага фонду оплати праці у собівартості продукції зростала. Більше того, питома вага ФОП ДП «Новатор» у показнику чистого доходу від реалізації продукції зростала швидшими темпами, ніж у собівартості продукції на фоні його зростання. Провівши нескладні економічні розрахунки, на основі врахування витрат на утримання персоналу у показнику доданої вартості за допомогою методу абсо-

Таблиця 1

**Аналіз основних показників діяльності
промислових підприємств Подільського регіону**

Показник	Назва підприємства					
	ДП «Новатор»		ДП «Красилівський агрегатний завод»		ТДВ «Хмельницькзалізобетон»	
	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	631018	409998	255575	255728	301808	382951
Собівартість реалізованої продукції (повна), тис. грн	581054	396108	179765	201622	254417	317841
Амортизація, тис. грн	7233	13581	6499	7506	5155	7139
Фонд оплати праці штатних працівників, усього тис. грн	149235,6	130148,2	39140,3	39647,0	38009,9	48397,9
Фонд основної заробітної плати, тис. грн	75895,1	68048,2	27636,5	27158,12	16072,8	20094,8
Фонд додаткової заробітної плати, тис. грн	71004,5	59485,8	10034,0	10903,0	18225,3	24341,4
Заохочувальні та компенсаційні виплати, тис. грн	2336,0	2614,2	1469,8	1585,88	3711,8	3961,7
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	2117	2028	714	635	445	470
Питома вага собівартості продукції повної у чистому доході від реалізації продукції, %	92,0	97,0	70,0	79,0	84,0	83,0
Питома вага фонду оплати праці штатних працівників у собівартості продукції повної, %	26,0	33,0	22,0	20,0	15,0	15,0
Питома вага фонду оплати праці штатних працівників у чистому доході від реалізації продукції, %	24,0	32,0	15,0	16,0	13,0	13,0
Середньомісячна заробітна плата, грн на особу	5874,49	5350,00	4570,00	5203,00	7120,0	8580,00
Зміна величини фонду оплати праці, тис. грн: — за рахунок зміни чисельності працівників	x	-6274,0	x	-4332,0	x	2136,0
— за рахунок зміни розміру середньомісячної заробітної плати	x	-12813,4	x	11693,7	x	8252,0

Джерело: складено автором на основі фінансово-економічної звітності зазначених підприємств.

лютих різниць констатуємо, що за такої ситуації питома вага ФОП у собівартості продукції мала би становити: на ДП «Красилівський агрегатний завод» – 35 % проти наявних 20%; на ТДВ «Хмельницькзалізобетон» – 19,8% проти 16,0%.

Зростання величини фонду оплати праці промислових підприємств переважно відбу-

валося за рахунок зростання розміру середньомісячної заробітної плати. Структуру фонду оплати праці показано на рисунку 4.

Тенденція зменшення питомої ваги фонду основної заробітної плати у ФОП підприємств у бік зростання фонду додаткової заробітної плати, що спостерігається протягом останніх двох років на підприємствах Хмельниччини,

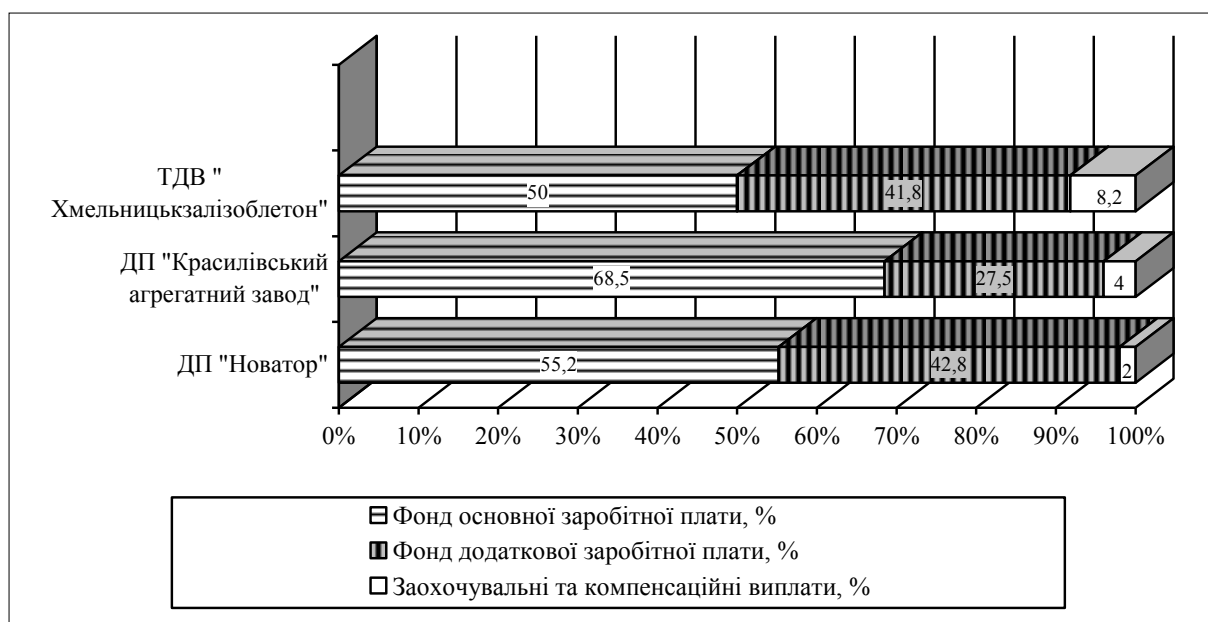


Рис. 4. Структура фонду оплати праці промислових підприємств Хмельниччини у 2016 році

Джерело: на основі фінансово-економічної звітності зазначених підприємств

свідчить про досить нестійкі позиції підприємств на ринку товарів та послуг, що унеможливує зростання розмірів заробітних плат, що підтверджується відомостями Головного управління статистики у Хмельницькій області. Зокрема, встановлено, що останні три роки триває падіння обсягів промисловості Хмельниччини: на 2,4% – у 2013 році; 2,2% – у 2014 році; 4,3% – у 2015 році. У 2017 році індекс промислової продукції порівняно з 2016 р. становив 100,8% [8].

Нині за надзвичайно низької вартості робочої сили необхідно вирішити проблематику надмірної диференціації в оплаті праці не стільки в міжгалузевому розмірі, скільки в межах одного підприємства (таблиця 2).

Результати дослідження рівня диференціації заробітної плати і витрат на робочу силу свідчать про необхідність структурних зрушень у розподілі суспільного продукту у бік частки оплати праці. При цьому регулювання заробітної плати має відбуватися в контексті новоствореної вартості, а не собівартості продукції. За такого регулювання забезпечується прямий зв'язок між розміром винагороди за працю і продуктивністю праці.

Висновки. Підвищити реальні доходи працівників вітчизняних промислових підприємств, зокрема Подільського регіону, за рахунок зростання розміру середньомісячної заробітної плати можливо різними шляхами. Наприклад, шляхом зміни структури собівартості продукції у бік зростання витрат на

оплату праці і доведення значення показника питомої ваги ФОП у собівартості продукції до середньостатистичного європейського стандарту (від 40%). Реалізувати цей крок можна шляхом істотної модернізації (заміни) морально застарілої техніки, технології виробничих процесів, що знижуватиме питому вагу витрат на паливо, енергію, амортизацію й інші складники та збільшуватиме витрати на оплату праці у структурі собівартості продукції. При цьому повинно бути забезпечене суттєве зростання питомої ваги ФОП у прибутках підприємств, скоріше за все, шляхом прийняття відповідних законів та нормативних актів.

Важливим заходом підвищення розмірів оплати праці є зниження податкового тиску на ФОП підприємств. Сьогодні роботодавці України сплачують до 49,7% від величини ФОП, тоді як у країнах ЄС та Центральної Азії у середньому сплачують 23,1%.

Система оплати праці економічно розвинутого суспільства побудована на основі диференціації оплати праці працюючих залежно від складності, кількості та якості виконуваної ними роботи. Якщо показник кількості праці можна виміряти шляхом зіставлення з мірою, нормами чи нормативами праці, то якісні характеристики праці залежать від кваліфікації, майстерності, досвіду працівника. Усвідомлення працівниками існування прямої залежності між результатами праці і її оплатою спонукає їх до покращення резуль-

Таблиця 2

Розподіл працівників за розмірами заробітної плати у 2016 році

Показник	Назва підприємства					
	ДП «Новатор»		ДП «Красилівський агрегатний завод»		ТДВ «Хмельницьк-залізобетон»	
	осіб	Питома вага працівників, %	осіб	Питома вага працівників, %	осіб	Питома вага працівників, %
– від 1500,01 до 2000,00 грн	9	0,5	–	–	–	–
– від 2000,01 до 2500,00 грн	24	1,4	–	–	–	–
– від 2500,01 до 3000,00 грн	33	2,0	41	6,7	5	1,1
– від 3000,01 до 3500,00 грн	68	4,0	54	8,8	12	2,6
– від 3500,01 до 4000,00 грн	325	19,4	90	14,7	68	14,8
– від 4000,01 до 5000,00 грн			165	27,0	84	18,4
– від 5000,01 до 10000,00 грн	1037	62	226	36,9	221	48,3
– понад 10000,01 грн	175	10,7	36	5,9	67	14,8
Всього, осіб	1671	100	612	100	457	100
Диференціація оплати праці в межах підприємства, разів	8	–	8	–	5	

Джерело: Складено автором на основі фінансово-економічної звітності зазначених підприємств

татів своєї діяльності, таким чином впливаючи на показник продуктивності праці, а також на розвиток ринкових відносин загалом. Скорочення необґрунтованого рівня диференціації в оплаті праці різних катего-

рій персоналу підприємств дозволить у подальшому забезпечити підвищення якості трудового життя працюючих шляхом перерозподілу коштів, спрямованих на формування фонду оплати праці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010-2017 роках // Держ. комітет статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 31.01.2019).
2. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення 03.12.2018).
3. Списки стран по величине валового внутреннего продукта, рассчитанного по паритету покупательной способности // Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_\(ППС\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_ВВП_(ППС)) (дата звернення 31.01.2019).
4. Страны Европы по ВВП (ППС) на душу населения // Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Страны_Европы_по_ВВП_\(ППС\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Страны_Европы_по_ВВП_(ППС)) (дата звернення 31.01.2019).
5. Список стран по средней заработной плате // Вікіпедія: вільна енциклопедія. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_средней_заработной_плате (дата звернення 31.01.2019).
6. Квартальні розрахунки валового внутрішнього продукту України за 2010 –2017 роки : стат. зб. / Держ. комітет статистики України. Київ, 2018. С. 16–18.
7. Праця України у 2017 році : стат. зб. / Держ. служба статистики України. Київ : ТОВ Видавництво «Август Трейд», 2018. С. 107–120.
8. Головне управління статистики у Хмельницькій області інформує. URL: <https://www.adm-km.gov.ua/?p=33606> (дата звернення 03.02.2019).

REFERENCES:

1. Derzh. komitet statystyky (2018) *Dynamika serednomisiachnoi zarobitnoi platy za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2010-2017 rokakh*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennia 31.01.2019).
2. *Stratehiia staloho rozvytku «Ukraina-2020»* (2015) URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (data zvernennia 03.12.2018).
3. *Spiski stran po velichine valovogo vnutrennego produkta. rasschitannogo po paritetu pokupatelnoy sposobnosti* // Vikipediya: vilna entsyklopediya. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Spisok_stran_po_VVP_\(PPS\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Spisok_stran_po_VVP_(PPS)) (data zvernennya 31.01.2019).
4. *Strany Evropy po VVP (PPS) na dushu naseleniya* // Vikipediya: vilna entsyklopediya. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Strany_Evropy_po_VVP_\(PPS\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Strany_Evropy_po_VVP_(PPS)) (data zvernennya 31.01.2019).
5. *Spisok stran po sredney zarobotnoy plate* // Vikipediya: vilna entsyklopediya. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Spisok_stran_po_sredney_zarobotnoy_plate (data zvernennya 31.01.2019).
6. Derzh. komitet statystyky Ukrainy (2018) *Kvartalni rozrakhunky valovoho vnutrishnoho produktu Ukrainy za 2010–2017 roky*, Kyiv, 2018. S. 16–18.
7. Derzh. sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Pratsia Ukrainy u 2017 rotsi*, Kyiv : TOV Vydavnytstvo «Avhust Treid», 2018. S. 107–120.
8. *Holovne upravlinnia statystyky u Khmelnytskii oblasti informuie*. URL: <https://www.adm-km.gov.ua/?p=33606> (data zvernennia 03.02.2019).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-73>

УДК 331.103(477)

Особливості впливу характеристик виробничої групи на ефективність її діяльності

Жердєв Микола Дем'янович

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки, бізнесу та управління персоналом на транспорті
Українського державного університету залізничного транспорту

Мирошніченко Юлія Володимирівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, бізнесу та управління персоналом на транспорті
Українського державного університету залізничного транспорту

Челядінова Наталя Геннадіївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, бізнесу та управління персоналом на транспорті
Українського державного університету залізничного транспорту

Zherdev Mykola, Myroshnychenko Yulia, Chelyadinova Natalya
Ukrainian State University of Railway Transport

У статті розглянуто, наскільки ефективною є групова діяльність членів колективу залежно від формальних і змістовних характеристик виробничої групи. Виявлено, що збільшення або зменшення кількості членів залежно від завдання групи, її структури і взаємин може вплинути на результати роботи. Наведено порівняння змін характеристик групи залежно від зростання кількості її членів. Також окреслено унікальні позитивні особливості виробничого колективу, що впливають на ефективність групової діяльності. Групова діяльність, на відміну від індивідуального мислення, у вирішенні тих або інших проблем дає змогу забезпечити більш широкий набір альтернатив, включаючи інноваційні проекти, і знайти найбільш оптимальне рішення. Уміння слухати й чути інших, розуміти те, що приховується за словами, спільно шукати найбільш оптимальне вирішення проблеми – усе це буде успіхом групової діяльності на підприємстві.

Ключові слова: малі групи, виробничі групи, ефективність групової діяльності, соціально-психологічні особливості групи, формальні та змістовні характеристики виробничої групи.

Жердєв Н.Д., Мирошніченко Ю.В., Челядінова Н.Г. ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ГРУППЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрено, насколько эффективной является групповая деятельность членов коллектива в зависимости от формальных и содержательных характеристик производственной группы. Выявлено, что увеличение или уменьшение количества членов в зависимости от задачи группы, ее структуры и взаимоотношений может повлиять на результаты работы. Приведено сравнение изменений характеристик группы в зависимости от роста количества ее членов. Также обозначены уникальные положительные особенности производственного коллектива, влияющие на эффективность групповой деятельности. Групповая деятельность, в отличие от индивидуального мышления, в решении тех или иных проблем позволяет обеспечить более широкий набор альтернатив, включая инновационные проекты, и найти наиболее оптимальное решение. Умение слушать и слышать других, понимать, что скрывается за словами, совместно искать наиболее оптимальное решение проблемы – все это будет успехом групповой деятельности на предприятии.

Ключевые слова: малые группы, производственные группы, эффективность групповой деятельности, социально-психологические особенности группы, формальные и содержательные характеристики производственной группы.

Zherdev Mykola, Myroshnychenko Yulia, Chelyadinova Natalya. FEATURES OF INFLUENCE OF PRODUCTION CHARACTERISTICS ON EFFICIENCY OF ITS ACTIVITY

The article considers how effective the group activity of the members of the team, depending on the formal and informative characteristics of the production group. How does the behavior and characteristics of the psychic activity of the individual in the group change compared to when he is alone. During empirical studies it has been established that even the passive presence of people changes the characteristics and results of individual activities. But by the way, it is necessary to determine how successful the group activity is in the process of influencing the interrelated

characteristics of the production group. It has been found that increasing or decreasing the number of members depending on the task of the group, its structure and relationships can affect the results of work. The comparison of changes in the characteristics of a group depending on the growth of its members is given. If there is a certain type of relationship between two people, then the group maintains and develops a whole set of different contacts between members, including non-acceptance and exceptions. In the group there is an unconscious mutual exchange, "infection" and multiple rebirths of emotional experiences. As the production group grows and its number increases (more than six people), the group climate changes. Members of this group are less associated with group norms, they become more free to identify feelings, and leadership and social roles, on the contrary, become more structured, which positively affects the activities of the entire enterprise. Also it is outlined the unique positive features of the production team, which influence the effectiveness of group activities. Group activities, in contrast to the individual thinking in solving a given problem, allows us to provide a wider set of alternatives, including innovative projects, and find the most optimal solution. The ability to listen to and hear others, to understand what is hidden behind the words, to jointly seek the most optimal solution to the problem – all this will be the success of group activities in the enterprise.

Key words: small groups, production groups, effectiveness of group activity, socio-psychological features of the group, formal and informative characteristics of the production group.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з актуальних проблем соціальної економіки, організаційної психології, соціології праці, психології управління є порівняльний аналіз ефективності індивідуальної та групової діяльності. Науковий інтерес спрямовано, з одного боку, на дослідження того, як змінюється поведінка й характеристики психічної діяльності індивіда в групі порівняно з тим, коли він перебуває на самоті, з іншого – на дослідження підвищення групової ефективності в процесі взаємодії людей порівняно з простим підсумовуванням результатів їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі емпіричних досліджень встановлено, що навіть пасивна присутність людей змінює характеристики та результати індивідуальної діяльності (Ф. Олпорт, В.М. Бехтерєв та ін.) [1, 2]. А в процесі групової діяльності збільшується швидкісні характеристики індивіда, частіше знаходиться правильне рішення проблеми, робиться менше помилок тощо. Аналізуючи особливості групової взаємодії, М.М. Обозов [3] акцентує увагу на внутрішніх і зовнішніх (усередині і поза групою) факторах, що визначають відмінності індивідуальної й групової діяльності. До внутрішніх він відносить вік, стать, індивідуальні психологічні та професійні особливості, рівень сформованості навичок; до зовнішніх, що знаходяться усередині групи, – кількісний склад, однорідність групи, характер розподілу функцій, рівень мотивації членів групи; до зовнішніх, що знаходяться поза групою, – інструкції, модальність стимулів, складність завдань, термін спільної роботи тощо. Причому, досліджуючи рівень домінування того чи іншого фактора, вчені зауважують на тому, що в процесі сумісної діяльності виявляються й додаткові джерела

підвищення її ефективності, які не зводяться до простої суми зусиль учасників цієї діяльності. Ріст групової продуктивності забезпечується виникненням так званої «масової сили» (Г. Гібш і М. Форверг) [4]. Основною умовою виникнення і механізмом прояву цієї виробничої сили є кооперація і координація всіх членів групи (К. Лоренц) [5]. Якщо враховувати три основні форми організації сумісної діяльності (за Л.І. Уманським) [6]: сумісно-індивідуальну (бригада станочників), сумісно-послідовну (бригада, що працює на конвеєрі), сумісно-взаємодіючу (бригада монтажників), то слід зазначити, що швидше всього груповий ефект формується саме в останній, оскільки саме вона забезпечує безпосередню одночасну взаємодію кожного члена групи з усіма іншими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але необхідно визначити, наскільки успішною є групова діяльність у процесі впливу взаємопов'язаних характеристик виробничої групи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення особливостей виробничої групи, які впливають на ефективність її діяльності, та порівняння змін характеристик групи залежно від зростання кількості її членів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективністю групової діяльності називається те, наскільки добре група справляється з покладеними на неї завданнями. Зазвичай ефективність виробничої групи порівнюють з успішністю роботи такої ж кількості окремих людей і вважають, що виробнича група працює ефективно, якщо результати її діяльності перевершують об'єднані (підсумкові) результати діяльності того самого числа людей, що діють незалежно одне від одного.

Досліджуючи малі групи, вчені неодноразово переконувалися в тому, що пізнання закономірностей взаємодії і взаємин у них людей дає змогу підвищити ефективність групової роботи. Такі характеристики групи, як величина, канали комунікацій, композиція, міжособистісні відносини, стиль лідерства та інші, важливі для успішної групової роботи. Тому доречно обговорити такі питання.

1. Чи однаковий вплив кожного з названих вище факторів на ефективність групової діяльності?

2. Які зв'язки є між кожним із них і успішністю групової роботи?

3. Чи однозначні ці зв'язки, чи в різних ситуаціях і умовах групової роботи вони можуть бути різними?

У пошуках відповідей на ці запитання соціально-психологічні характеристики виробничої групи можна розділити на два класи: формальні, що описують структуру групи, способи організації спільної діяльності і спілкування людей, і змістовні, що безпосередньо відбивають взаємини людей у цій групі, тобто її соціальну психологію.

До формальних характеристик виробничої групи можна віднести число членів у цій групі, її композицію, канали комунікацій, особливості групової задачі, розподіл обов'язків між членами групи; до змістовних – міжособистісні відносини, норми, ціннісні орієнтації, ролі, статуси, лідерство.

Питання про те, чому віддати перевагу під час вивчення ефективності групової діяльності – формальним чи змістовним її характеристикам, – досить складне і вирішується неоднозначно. Соціально-психологічні особливості групи безпосередньо впливають на її роботу, однак змінювати їх нелегко, до того ж вони залежать від формальних властивостей групи, наприклад від її композиції. Формальними аспектами групової роботи, навпаки, управляти легше, але вони лише побічно впливають на успішність групової діяльності – через соціально-психологічні складники її індивідів. Отже, важливо, крім іншого, знайти відповідь на питання про те, яким чином взаємопов'язані формальні та змістовні характеристики виробничої групи в їхньому спільному впливі на ефективність групової діяльності.

Можна вибудувати різні фактори, що впливають на успішність групової діяльності, за їх значущістю або логічним пріоритетом. З формальних і змістовних характеристик виробничої групи (з погляду їх спільного впливу на

успішність роботи виробничої групи) на перше місце можна поставити змістовні, причому не всі, а тільки ті, які характеризують групу як розвинений колектив. Слідом за ними розташовуються формальні і загальні змістовні характеристики групи.

Розглядаючи питання про ознаки ефективності групової роботи, соціальні психологи пропонують таке його вирішення. Є три основних критерії ефективності діяльності групи: продуктивність, якість роботи і позитивний вплив групи на індивіда. Перші два критерії відображають спеціальні завдання, що стоять перед виробничими групами і пов'язані з її роботою, а третій є загальносоціальним. Він реалізує позитивні соціально-психологічні функції, пов'язані з соціалізацією індивіда через малі групи [7, с. 223–226].

Розглянемо окремо, який вплив на успішність групової діяльності можуть здійснювати її формальні (структурні) і змістовні (психологічні) особливості.

Встановлено, що величина групи не чинить прямого і однозначного впливу на успішність її діяльності. Однак збільшення або зменшення кількості членів залежно від завдання групи, її структури і взаємин може вплинути на результати роботи.

Соціально-психологічні наслідки збільшення або зменшення кількості членів групи різні, вони можуть бути як позитивними, так і негативними. Ті й інші для порівняння наведені в табл. 1.

На успіх роботи групи в чималому ступені впливає завдання, що стоїть перед нею. Слід зазначити, що групове завдання визначає структуру взаємодії членів виробничої групи в процесі їхньої спільної роботи, а ця структура впливає на підсумки групової роботи.

Композиція, тобто індивідуальний склад групи, що визначається за психологічними особливостями її членів, впливає на життя групи так само, як її величина і розв'язування завдання – через систему взаємовідносин і взаємодій, що характеризують рівень соціально-психологічного розвитку групи як колективу. За одного і того самого складу група може бути психологічно сумісною і несумісною, працездатною і непрацездатною, згуртованою і роз'єднаною [8, с. 53].

Високорозвинені групи з неоднорідною композицією – зі значними індивідуально-психологічними відмінностями членів виробничої групи – краще, ніж однорідні, справляються зі складними проблемами і завданнями. Завдяки відмінностям у досвіді, підходах

Наслідки збільшення кількості членів виробничої групи

Позитивні	Негативні
1. В групі з'являється більше людей з яскраво вираженою індивідуальністю. Це створює сприятливі умови для глибокого і різнобічного обговорення різних питань	1. Зменшується згуртованість групи, зростає ймовірність розпаду групи на більш дрібні угруповання. Це суттєво зменшує згуртованість групи й ускладнює досягнення єдності з обговорюваних питань
2. Чим більша група за своїм розміром, тим легше заради інтересів справи розподілити в ній обов'язки між окремими членами відповідно до їх можливостей і здібностей	2. Великою групою важко керувати, набагато складніше, ніж малою, нелегко організувати взаємодію її членів, налагодити між ними нормальні ділові й особисті взаємини
3. Велика за чисельністю група може зібрати і переробити за один й той ж час більшу кількість різноманітної інформації	3. Зростання величини групи може привести до збільшення розбіжностей у думках і до загострення взаємин між членами групи
4. У великій групі збільшується число людей, які можуть брати участь у виробленні і прийнятті рішень, зважуванні й оцінці їх позитивних і негативних наслідків	4. Статус і авторитет одних її членів росте, а інших – зменшується, збільшуючи психологічну дистанцію між членами групи. Можливості для розвитку і використання своїх здібностей, задоволення потреб у спілкуванні, самовираженні, визнання у одних членів групи зростає, в інших, навпаки, зменшується, що створює несприятливі умови для розвитку кожної особистості
5. Підвищується «ресурс талантів» виробничої групи. Це збільшує ймовірність прийняття оптимальних рішень. Для завдань, що мають багато альтернативних варіантів рішення, ця обставина є істотною	5. Середній внесок кожного учасника в підсумок спільної діяльності знижується

до вирішення завдань, поглядах, мисленні, сприйнятті, пам'яті, уяві тощо їх учасники з різних сторін підходять до вирішення одних і тих самих завдань. У результаті збільшується число ідей, варіантів пропонованих рішень, а отже, зростає ймовірність ефективного вирішення поставленого завдання. Неоднорідність композиції групи, якщо вона слабо розвинена, ускладнює взаєморозуміння і вироблення спільної позиції. У таких умовах неоднорідність складу групи призводить до протиріч і конфліктів у сфері особистих взаємин. Для впорядкованої діяльності груп їх доцільно в процесі роботи розділяти на підгрупи з людей, психологічно сумісних одне з одним, щоб забезпечувати координацію дій та розподіл обов'язків (поділ праці) між підгрупами всередині цієї групи [8, с. 55].

Незважаючи на те, що деякі індивіди віддають перевагу самостійному та результативному вирішенню проблем, уникаючи тісних контактів з колегами по роботі, група має низку переваг, особливо для тих, хто бажає рости, розвиватися й змінюватися.

У табл. 2 наведено порівняння змін характеристик групи залежно від зростання кількості її членів.

Якщо між двома людьми є якийсь один певний тип взаємин, то в групі підтримується й розвивається ціла сукупність різних контактів між членами, включаючи неприйняття й винятки. У парі індивід може розраховувати на схвалення лише однієї людини, у групі – на підтримку більшої кількості людей. Різні люди викликають різні почуття й реакції. У парі можливості індивіда обмежені: він порівнює себе, свої моделі поведінки й результати лише з однією людиною. Тим часом у групі таких можливостей незмірно більше. Індивідуальні відмінності членів групи – за особистісними якостями, компетентністю, працездатністю, честолюбством, інновацією й іншими критеріями – забезпечують кожному з них умови для порівняння та оцінок [9].

Група пропонує своїм членам підтримку незалежно від індивідуальної життєдіяльності кожного з них поза межами групової роботи. Певний рівень підтримки гарантується кожному члену на підставі приналежності до групи завдяки особливому клімату взаємодопомоги. Члени групи публічно виявляють один стосовно одного повагу й схвалення, що є основою для розвитку самоповаги та самовпевненості індивідів. Члени групи також

Таблиця 2

Зміна характеристик групи зі зростанням її чисельності

Порівняльні показники		Кількість членів, осіб	Зміна характеристик
ступінь зімкнення	ступінь напруги		
1 (найбільше)	4	2-6	Неістотні вимоги і структуризація, лідерство нестабільне
2	3	7-12	Починається структуризація групи й диференціація ролей. Скорочуються безпосередні контакти (віч-на-віч)
3	2	12-25	Структура групи й диференціація ролей набувають життєвої важливості. З'являються підгрупи. Взаємодія віч-на-віч утруднена
4		Понад 25	Позитивне лідерство визначає успіх групи. Підгрупи набувають конкретної форми (найчастіше неформально). З'являється неформальне (анонімне) лідерство. Упорядковуються стереотипи і стандартні ситуації, виникають затяжні конфлікти

можуть розраховувати на підтримку й заохочення їхніх зусиль або компетентності в разі змін у діяльності групи відповідно до нових цілей. Як правило, заохочення й покарання індивідуальної поведінки в групі впливають на індивіда більшою мірою, ніж заохочення й покарання керівництва.

Група створює особливе середовище, у якому індивіди можуть експериментувати з новими для себе почуттями й переживаннями. У групі відбувається неусвідомлений взаємний обмін, «зараження» й багаторазове посилення емоційних переживань. При цьому в групі здійснюється чіткий контроль за проявом тих емоційних переживань, що групою заохочуються, і тих, котрі групою засуджуються. Отже, група може коригувати поведінку своїх членів.

Група також створює сприятливі умови для вирішення проблем. Групове обговорення наболілих питань дає змогу забезпечити більш широкий набір альтернатив, включаючи інноваційні проекти, і знайти найбільш оптимальне рішення. У міру зростання виробничої групи й збільшення її чисельності (більш як шість осіб) змінюється груповий клімат. Члени такої групи менше пов'язані груповими нормами, вони стають більш вільними у виявленні почуттів, а лідерство та виконання соціальних ролей, навпаки, набувають більш структурованого характеру, що позитивно впливає на діяльність усього підприємства.

Група вимагає від своїх членів компетентності в міжособистісній взаємодії і у використанні навичок спілкування. Під час індивідуального обміркування проблеми і її подальшого розв'язання навички міжособистісної взаємодії не використовуються.

Обговорення проблеми з однією людиною вимагає деяких навичок спілкування, а в групі – більшої компетентності та використання більш широкого спектра навичок міжособистісного спілкування. Наслідуючи один одного, члени виробничої групи сприяють розвитку більш конструктивних моделей поведінки та способів мислення. Допомогаючи іншим членам групи й намагаючись зрозуміти їх, індивід поступово відмовляється від егоїстичних звичок та вчиться виявляти альтруїзм. Група забезпечує ширші можливості для самопізнання й розуміння особистісних проблем. Даючи оцінку думкам, поведінці й емоційним проявам індивіда, група допомагає його адекватному самовираженню та осмисленню своїх власних вчинків. Серед членів групи швидше розвиваються проникливість, здатність до пошуку та досягнення консенсусу. Група забезпечує широкі можливості для здійснення зворотного зв'язку. У групі постійно відбувається процес обміну думками щодо поведінки членів, їхнього внеску в загальну справу, особистісних проявів тощо на основі спілкування й спостереження. Кожен член групи висловлює свої враження щодо інших членів та одержує від них відповідну інформацію. Група дає змогу налагоджувати й підтримувати стосунки між рівними за статусом людьми. Цю рівність статусу можуть визнавати лише члени групи; поза групою її члени можуть мати різний соціальний статус. Подібна практика благотворно впливає на розвиток індивідуального досвіду й настрою людей. Взаємини, засновані на визнанні рівності членів, свідчать про здорову організацію і сприяють більш ефективному вирішенню проблем.

Висновки з цього дослідження. З вищенаведеного можна виділити такі унікальні позитивні особливості виробничого колективу, що впливають на ефективність групової діяльності:

– група забезпечує більш різноманітне соціальне оточення, у якому індивідуальні знання й навички можна вивчати, удосконалювати та інтегрувати. Отже, різноманітність взаємин у групі дає її членам значні можливості для пізнання й розвитку, що нереально поза межами групи;

– група створює атмосферу спільності, причетності, допомоги, підтримки, що є важливим чинником індивідуальної готовності до додаткових зусиль і ризику в процесі виконання поставлених завдань;

– група впливає на моделі поведінки й позицію своїх членів. При цьому можливості впливу

всередині групи дуже великі. У групі індивід гостріше відчуває соціальний тиск чи схвалення, що стимулюють його особисті зусилля;

– група може контролювати емоційні прояви своїх членів, стимулюючи й згладжуючи силу емоційних переживань. Група дає можливість знаходити розуміння й надавати взаємну допомогу своїм членам для виправлення деструктивної поведінки й позицій.

Групова діяльність, на відміну від індивідуального мислення, у вирішенні тих або інших проблем дає змогу забезпечити більш широкий набір альтернатив, включаючи інноваційні проекти, і знайти найбільш оптимальне рішення. Уміння слухати й чути інших, розуміти те, що приховується за словами, спільно шукати найбільш оптимальне вирішення проблеми – усе це буде успіхом групової діяльності на підприємстві.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Олпорт Ф.Х. Феномены восприятия. Психология ощущений и восприятия / ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.В. Любимов, М.Б. Михалевская. Издание 2-е, исправленное и дополненное. Москва: ЧеРо, 1999. 398 с.
2. Бехтерев В.М. Избранные работы по социальной психологии. М., 1994. 400 с. URL: http://www.koob.ru/behterev_v_m/ (дата звернення: 18.01.2019).
3. Организация совместной деятельности в системе управления персоналом: учебно-методическое пособие / Обозов Н.Н., Куприн А.А. и др.; под редакцией Н.Н. Обозова. Сосновоборский филиал РАНХиГС при Президенте РФ. СПб.: Астерион, 2016. 220 с.
4. Гибш Т., Форверг М. Введение в марксистскую социальную психологию. Москва: Прогресс, 1972. 296 с.
5. Лоренц К. Психология: Биографический библиографический словарь / под ред. Н. Шихи, Э. Дж. Чепмана, У. А. Конроя. СПб.: Евразия, 1999. 692 с.
6. Личность. Организаторская деятельность. Коллектив. Избранные труды. Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2001. 208 с. ISBN 5-7591-0479-9
7. Гибсон Дж.Л., Иванцевич Д.М., Доннели Д.Х.-мл. Организации: поведение, структура, процессы: пер. с англ. 8-е изд. М.: ИНФРА-М, 2000. XXVI, 662 с.
8. Почебут Л.Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология: учебное пособие. СПб.: Изд-во «Речь», 2002. 298 с.
9. Цырельчук Н.А. Цырельчук И.Н., Цырельчук Н.Н. Рефлексивное управление: монография. Мн.: МГВРК, 2008. 512 с.
10. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ. / под ред. С.К. Мордовина. 8-е изд. СПб.: Питер, 2004. 832 с.
11. Щокін Г.В. Основи кадрового менеджменту: підручник. К: МАУП, 2004. 280 с.
12. Мізерна Т.В. Кадровий менеджмент у системі управління персоналом підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 12 (139). С. 234–237.

REFERENCES:

1. Olport F.H. (1999) Fenomeny vospriyatiya. Psihologiya oshushenij i vospriyatiya [Perception phenomena. Psychology of sensations and perceptions] / red. Yu.B. Gippenrejtter, V.V. Lyubimov, M.B. Mihalevskaya. Izdanie 2-e, ispravlennoe i dopolnennoe. Moskva: CheRo. 398 p.
2. Behterev V.M. (1994) Izbrannye raboty po socialnoj psihologii [Selected works on social psychology]. M. 400 p. URL: http://www.koob.ru/behterev_v_m/ (accessed 18 January 2019)
3. Obozov N.N. (ed) (2016) Organizaciya sovmestnoj deyatel'nosti v sisteme upravleniya personalom: uchebno-metodicheskoe posobie [Organization of joint activities in the personnel management system: a teaching aid] / Obozov N.N., Kuprin A.A. i dr.; pod redakciej N.N. Obozova. Sosnovoborskij filial RANHiGS pri Prezidente RF. SPb.: Asterion. 220 p.

4. Gibsh T., Forverg M. (1972) Vvedenie v marksistskuyu socialnuyu psihologiyu [Introduction to Marxist Social Psychology]. Москва: Progress. 296 p.
5. Lorenc K. (1999) Psihologiya: Biograficheskij bibliograficheskij slovar [Psychology: Biographical Bibliographical Dictionary] / pod red. N. Shihi, E. Dzh. Chepmana, U.A. Konroya. SPb.: Evraziya. 692 p.
6. KGU im. N.A. Nekrasova (2001) Lichnost. Organizatorskaya deyatel'nost. Kollektiv. Izbrannye trudy. [Personality. Organizational activity. Team. Selected Works]. Kostroma: KGU im. N.A. Nekrasova. 208 p. ISBN 5-7591-0479-9
7. Gibson Dzh.L., Ivancevich D.M., Donneli D.H.-ml. (2000) Organizacii: povedenie, struktura, process [Organizations: behavior, structure, processes]: per. s angl. 8-e izd. M.: INFRA-M. XXVI, 662 p.
8. Pochebut L.G., Chiker V.A. (2002) Organizacionnaya socialnaya psihologiya: uchebnoe posobie [Organizational social psychology: study guide]. SPb.: Izd-vo "Rech". 298 p.
10. Armstrong M. (2004) Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami [Human Resource Management Practice]: per. s angl. / pod red. S.K. Mordovina. 8-e izd. SPb.: Piter. 832 p.
11. Shokin G.V. (2004) Osnovi kadrovogo menedzhmentu: pidruchnik [Basics of personnel management: a textbook]. K: MAUP. 280 p.
12. Mizerna T.V. (2012) Kadrovij menedzhment u sistemi upravlinnya personalom pidpriyemstv [Personnel management in the personnel management system of enterprises]. Formuvannya rinkovih vidnosin v Ukrayini. № 12 (139). pp. 234–237.

Мотиваційні аспекти управління персоналом в сучасних умовах

Кравець Ірина Михайлівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницького національного університету

Kravets Iryna

Khmelnitsky National University

У статті висвітлено сутність мотиваційної складової управління персоналом підприємств та організацій в сучасних економічних умовах. Визначено, що провідну роль у досягненні конкурентних переваг підприємства та організації відіграє кваліфікований персонал, який вмотивований якісно виконувати свої трудові функції, проявляти ініціативу, працювати творчо та креативно. З'ясовано, що саме відсутність мотивації у працівників є причиною високої плинності кадрів на підприємствах та в організаціях України. Наголошено на необхідності пошуку шляхів, методів та інструментів підвищення вмотивованості персоналу досягати визначених цілей, забезпечувати ефективну реалізацію накопиченого трудового потенціалу працівників. Метою мотивування має бути формування комплексу умов, що спонукають людину до здійснення дій, спрямованих на досягнення мети з максимальним ефектом.

Ключові слова: управління персоналом, мотивація персоналу, мотивування персоналу, трудова мотивація, гуманістичний підхід до управління персоналом, стратегічне управління персоналом.

Кравець И.М. МОТИВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье освещена сущность мотивационной составляющей управления персоналом предприятий и организаций в современных экономических условиях. Определено, что ведущую роль в достижении конкурентных преимуществ предприятия и организации играет квалифицированный персонал, который мотивирован качественно выполнять свои трудовые функции, проявлять инициативу, работать творчески и креативно. Выяснено, что именно отсутствие мотивации у работников является причиной высокой текучести кадров на предприятиях и в организациях Украины. Сделан акцент на необходимости поиска путей, методов и инструментов повышения мотивации персонала достигать выдающихся целей, обеспечивать эффективную реализацию накопленного трудового потенциала работников. Целью мотивации должно быть формирование комплекса условий, побуждающих человека к осуществлению действий, направленных на достижение цели с максимальным эффектом.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация персонала, мотивирование персонала, трудовая мотивация, гуманистический подход к управлению персоналом, стратегическое управление персоналом.

Kravets Iryna. MOTIVATION ASPECTS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

The article outlines the essence of the motivational component of personnel management of enterprises, organizations in the current economic conditions. It has been determined that the leading role in achieving competitive advantages of the enterprise is played by skilled personnel who are motivated to perform their labor functions qualitatively, take initiative, work creatively. It was found out that the lack of motivation among workers is the reason for the high turnover of personnel at enterprises, organizations of Ukraine. By type of economic activity, the high turnover of personnel is most characteristic of agriculture, forestry and fisheries, industry, construction, health care and provision of social assistance. Significant factors of staff turnover are: low wages and salary arrears; involuntary part-time employment, employment at work with harmful working conditions. The article emphasizes the necessity of finding ways, methods and tools for enhancing staff motivation to achieve prominent goals, to ensure the effective realization of the accumulated labor potential of employees. The purpose of motivation of personnel should be the formation of a set of conditions that encourage a person to implement actions aimed at achieving the goal with maximum effect. Today's requirement is to apply a humanistic approach to human resources management. An important task for enterprises, organizations, companies is the application of strategic human resources management. The main competitive advantage of any organization is corporate culture, which it is necessary to form and develop the ensuring of the effective functioning of the organization by influencing the fullest possible realization of labor and activating the creativity of the workers.

Key words: personnel management, motivation of personnel, labor motivation, humanistic approach to personnel management, strategic human resources management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному глобалізованому світі ефективність функціонування будь-якого підприємства, організації, компанії та їх конкурентоспроможність визначаються перш за все якістю та кваліфікацією персоналу, його творчістю та креативністю. Ускладнення вимог до робочої сили з боку роботодавців не може автоматично забезпечити підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, адже вона є складним процесом та залежить від дії багатьох чинників, однак провідна роль ініціативного персоналу є беззаперечною [1, с. 130].

Головними чинниками, що визначають результативність діяльності персоналу в сучасних умовах, є мотивація та стимулювання його трудової активності, тому важливим як науковим, так і практичним завданням сьогодні є пошук шляхів, методів та інструментів підвищення вмотивованості персоналу досягати визначених цілей, забезпечувати ефективну реалізацію накопиченого трудового потенціалу працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема управління персоналом організації була й залишається предметом дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, вона не втратила своєї актуальності досі. Так, різноманітні аспекти сучасного управління персоналом знайшли своє відображення в працях таких вчених, як А. Колот, І. Петрова, Л. Балабанова, О. Сардак, М. Семикіна, О. Тужилкіна, С. Цимбалюк, А. Климчук, А. Касич.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте окремі стратегічні аспекти управління персоналом, зокрема мотиваційні, потребують вивчення відповідно до динамічних змін сучасних економічних процесів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення сучасних особливостей та наслідків неефективного управління персоналом підприємств та організацій в аспекті ефективності його мотиваційної складової, визначення напрямів удосконалення мотивування персоналу в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глибокі зміни, що відбуваються в Україні в економічній та соціальній сферах, спрямовані на формування соціально орієнтованої ринкової економіки, надання останній стійкої динаміки розвитку та досягнення на цій основі високої якості життя.

За сучасних умов господарювання підприємствам доводиться діяти в конкурентному

середовищі, знаходити та розширювати свою нішу на ринку товарів та послуг, опанувати новий тип економічної поведінки, постійно підтверджувати свою конкурентоспроможність. Це вимагає збільшення внеску кожного працівника в досягнення цілей підприємства, а одним з головних завдань кожного суб'єкта господарювання стає пошук ефективних способів управління персоналом задля активізації людського фактору.

Під управлінням персоналом розуміють процес планування, підбору, підготовки, оцінювання, навчання та мотивації персоналу, спрямований на ефективне його використання та досягнення цілей підприємства й працівників [2].

Наявність у працівників належної професійної підготовки, знань, навичок, досвіду ще не гарантує високої ефективності їх праці. Рушієм активної трудової діяльності працівників будь-якої організації є їх мотивація, яка передбачає організацію динамічного процесу керування поведінкою людини, що визначає її організованість, активність та стійкість, її здатність діяльним чином задовольняти свої потреби.

Загалом мотивація трудової діяльності є сукупністю внутрішніх та зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до трудової діяльності та надають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей [3].

Отже, велике значення в управлінні персоналом має процес його мотивування, сутність якого, на нашу думку, повинна полягати у створенні умов та певного середовища, застосуванні відповідних стимулів для активізації (увімкнення) потрібних та вимкнення непотрібних мотивів у працівників задля їх спонукання до більш продуктивної праці. Метою мотивування є спонукання людини до здійснення дій, спрямованих на досягнення мети з максимальним ефектом.

Ефективне управління людськими ресурсами полягає в максимальному використанні трудового потенціалу підприємства з оптимальними витратами для досягнення стратегічних цілей. Водночас результатом ефективного управління людськими ресурсами має бути підвищення сили мотивації персоналу до високопродуктивної праці [4, с. 343].

Сучасна практика управління підприємствами свідчить про те, що загальними для різних категорій персоналу є наявність мотивів щодо задоволення матеріальних потреб та гарантії безпеки й стабільності. Велике значення має можливість для працівника

задовольнити свої соціальні потреби, пов'язані із соціально-економічною активністю, культурою, тобто з усім, що є продуктом суспільного життя.

Мотивація як працівників, так і безробітних на ринку праці безпосередньо пов'язана з усіма процесами, зокрема соціальними, економічними, політичними, що відбуваються на підприємствах, регіональному ринку праці, у суспільстві загалом. Мотивація у сфері праці як індикатор реагує на будь-які зміни цих процесів, формуючи ставлення до праці та зайнятості в легальному секторі економіки, що не може не впливати на результати роботи підприємства, економічні зрушення в регіонах, стан економіки держави загалом та області зокрема. Іншими словами, стає очевидним не лише зв'язок керування мотиваційними процесами на рівні підприємства, галузі, регіону з кінцевими результатами їх діяльності, але й взаємозв'язок процесів державного втручання у сферу праці з ефективністю мотивації на ринку праці загалом [5, с. 12].

Глобалізація стимулює вільне переміщення робочої сили та капіталу в місця з більш сприятливими умовами праці. Сьогодні у виграші залишається той, хто може запропонувати високу оплату праці та стабільність зайнятості. Цей вагомий чинник економічного розвитку у світі не оминув своїм впливом Україну. Зокрема, це позначилось на зайнятості населення, яка перебуває в тісному зв'язку з особливостями використання персоналу підприємств та організацій.

Згідно з даними результатів державного статистичного спостереження «Обстеження підприємств із питань статистики праці» за формою № 1-ПВ «Звіт із праці», яке щорічно проводить Державна служба статистики України, на підприємствах та організаціях має місце висока плинність кадрів з різних причин [6]. Визначальну роль у цьому відіграють мотиваційні аспекти управління персоналом.

Як свідчать показники використання персоналу підприємств організацій в Україні у 2014–2017 рр. (табл. 1), облікова кількість штатних працівників має стійку тенденцію до зменшення (темп зростання показника у 2017 р. проти 2014 р. склав 88,1%), зокрема це стосується облікової кількості штатних працівників промисловості (темп зростання склав 84%).

Така ситуація, на перший погляд, є дещо дивною на фоні зростання на 142,7% кількості вакансій, які пропонуються роботодавцями в Україні, та зменшення на 50% навантаження

на одну вакансію. Проте необхідно зазначити, що запропоновані робочі місця тимчасово приваблюють працівників через відсутність трудової мотивації, неможливість забезпечення рівня життя, який відповідає сучасним світовим досягненням (особливо актуальним це є для молоді), що спричинює високу плинність кадрів.

Як видно з табл. 1, рівень вибуття працівників перевищує рівень прийому. Аналіз статистичних даних показав, що за видами економічної діяльності висока плинність кадрів через перевищення рівня вибуття працівників над їх прийняттям є найбільш характерною для сільського господарства, лісового та рибного господарства, промисловості, будівництва, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги.

Вагомим чинником плинності кадрів є збереження протягом досліджуваних років заборгованості із заробітної плати, яка на кінець 2017 р. зросла порівняно з 2014 р. майже на 80% [6].

Важливим показником ефективності прийнятих управлінських рішень, зокрема у сфері управління персоналом на підприємствах та організаціях, є кількість трудових спорів на різних рівнях. Зокрема, незадоволеність працівників методами управління на виробничому та територіальному рівнях виразилась у зростанні кількості взятих на облік трудових спорів протягом року у 2017 р. порівняно з 2014 р. на 64,6%; у 4,6 рази зросла кількість підприємств та організацій, на яких відбулися страйки; на 31,3% збільшилась кількість працівників, які брали участь у страйках [6].

Як уже зазначалось, невдоволення працівників є причиною високої плинності кадрів. Аналізуючи показник звільнення працівників за причинами, ми з'ясували, що загалом по Україні у 2017 р. 27,6% працівників звільнилися через плинність кадрів, а лише 2% – через скорочення штатів, зокрема у промисловості ці показники становлять 25,8% та 1,1% відповідно [6].

Негативно впливає на ефективність праці вимушена неповна зайнятість. Так, кількість працівників, які перебували в умовах вимушеної неповної зайнятості, всього по Україні на кінець 2017 р. (перебували у відпустках без збереження заробітної плати (на період припинення виконання робіт)) становила 22,6 тис. осіб, зокрема в промисловості цей показник складав 15,7 тис. осіб; з економічних причин на неповний робочий день (тиждень) переведено 140,1 тис. осіб, зокрема

Таблиця 1

**Показники використання персоналу підприємств
та організацій в Україні у 2014–2017 рр.**

Показники	Роки				Темп зростання у співвідношенні 2017 р. та 2014 р., %
	2014	2015	2016	2017	
Облікова кількість штатних працівників, тис. ос.	9 022,4	8 204,8	8 088,0	7 948,3	88,1
Облікова кількість штатних працівників промисловості	2 288,4	2 053,0	1 990,7	1 923,2	84,0
Кількість вакансій всього по Україні, тис. од.	35,3	25,9	36,0	50,4	142,7
Навантаження на одну вакансію, ос.	14	19	11	7	50,0
Рівень вибуття працівників, % до середньооблікової кількості штатних працівників	30,3	30,2	29,2	31,8	104,9
Рівень прийому працівників, % до середньооблікової кількості штатних працівників	22,8	24,0	26,1	30,5	133,8
Заборгованість із заробітної плати (на кінець року), млн. грн.	1 320	1 881	1 791	2 368	179,4
Кількість трудових спорів, які взято на облік протягом року, од., за рівнями:					
– виробничий та територіальний рівні	82	95	117	135	164,6
– галузевий та національний рівні	1	3	3	0	–
Кількість підприємств та організацій, на яких відбулися страйки, усього	5	5	0	23	у 4,6 рази
Кількість працівників, які брали участь у страйках, тис ос.	1,6	0,9	0	2,1	131,3

Джерело: складено автором за джерелом [6]

в промисловості – 102,7 тис. осіб [6]. Така зайнятість не виправдовує очікування працівників щодо можливості отримання стабільного доходу, що змушує людей шукати краще місце роботи.

Зайнятість на роботах зі шкідливими умовами праці є одним з важливих чинників плінності кадрів. Кількість штатних працівників, які були зайняті на таких роботах, складала 838,6 тис. осіб, або 28,4% від облікової кількості штатних працівників. Така зайнятість обов'язково призводить до втрати здоров'я, що потребує вартісного лікування, яке іноді може й не повернути втрачене здоров'я.

Незважаючи на поступове зростання протягом останніх років як номінальної, так і реальної заробітної плати, все ж таки вона є занадто малою для того, щоби задовольнити

зростаючі матеріальні потреби працівників (у зв'язку зі зростанням житлово-комунальних та інших послуг, вартості життя загалом), отже, забезпечити нормальне відтворення робочої сили працівників. Так, у грудні 2017 р. у загальній кількості працівників найбільша питома вага належала тим, кому заробітна плата була нарахована у межах від 3 200,01 грн. до 4 000,00 грн., що склали 20,7% (до 3 200,00 грн. (нижче прожиткового мінімуму) отримали 6,6%) [6].

Відсутність достатньої матеріальної зацікавленості працівників на робочих місцях стає причиною вторинної зайнятості, яка серед переваг має також недоліки, на яких наголошують науковці у своїх працях (посилення втомлюваності, зниження працездатності, як наслідок, якості праці). Так, у 2017 р.

серед загальної кількості працівників за формами зайнятості та видами економічної діяльності в Україні 231,8 тис. осіб працювали як зовнішні сумісники, зокрема в промисловості – 26,1 тис. осіб.

Свою роль у мотивації персоналу до продуктивної праці відіграє гендерний аспект матеріальної мотивації. Зокрема, це відображається в розмірах середньомісячної заробітної плати штатних працівників підприємств та організацій: якщо для чоловіків у 2017 р. вона складала 8 021 грн., то для жінок – 6 321 грн. [6]. Водночас відомо, що на жінку сьогодні покладається тягар як професійної діяльності, так і діяльності щодо виконання домашніх обов'язків та інших завдань, що посилює фізичне навантаження, психологічну напругу, загальне невдоволення, яке виражається в розвитку апатії, небажанні працювати більш самовіддано та продуктивно в професійній царині.

За таких умов підприємствам, організаціям та компаніям стає дедалі складніше залучати й утримувати талановитих, висококваліфікованих працівників. Отже, ведення господарської діяльності, бізнесу має бути дуже гнучким та адаптивним, особливо у сфері управління персоналом.

Підходи до управління персоналом постійно еволюціонують. Так, економічний підхід (був притаманний концепції управління трудовими ресурсами, передбачав технічну, а не управлінську підготовку працівників, дисципліну та чітку ієрархію) згодом поступився органічному підходу (концепції «управління персоналом» та «управління людськими ресурсами», які акцентують увагу на підборі працівників, їх навчанні, оцінюванні, плануванні кар'єри персоналу).

Особливостями сучасного етапу розвитку управління персоналом у світі є виникнення гуманістичного підходу, в межах якого виокремлюють концепцію «управління людиною». Актуальними особливостями цього підходу є акцентування уваги на організаційній культурі та її впливі на результати діяльності персоналу, розвитку компетентності персоналу, не тільки економічній, але й соціальній ефективності управління персоналом. Вимогою сьогодення є застосування індивідуального підходу до управління персоналом.

Управління людськими ресурсами передбачає сприйняття персоналу як одного з найважливіших ресурсів підприємства, який необхідний для досягнення його цілей на оперативному, тактичному та стратегічному рів-

нях. Справжнім активом підприємства стає людський капітал, ефективне використання якого створює стійкі конкурентні переваги підприємства. Нові вимоги висувуються до відбору, розвитку, оцінювання, винагороди персоналу, які узгоджено забезпечують компетенції, необхідні для успішної реалізації організаційної стратегії. Компетенції, що відрізняють певне підприємство від інших та проявляються в унікальних рисах його продукції, потрібної споживачу, є ще одним викликом нової реальності.

Отже, сьогодні важливим завданням підприємств, організацій та компаній є застосування стратегічного управління людськими ресурсами, що можна визначити як комплексний підхід до управління персоналом у перспективі, спрямований на розвиток та реалізацію компетенцій, необхідних для забезпечення стійких конкурентних переваг організації та досягнення її стратегічних цілей в умовах динамічного та непередбачуваного зовнішнього середовища [7, с. 25].

Стратегія управління персоналом повинна стати генеральним курсом розвитку організації, а політика управління персоналом має бути засобом, елементом механізму її реалізації. Особливо процес стратегічного управління повинен стосуватись інтелектуального капіталу підприємства [8, с. 324–334].

Управління персоналом у сучасних умовах має перетворитись на цілеспрямовану політику та філософію, метою яких є залучення, розвиток, мотивація та збереження працівників, оскільки саме вони забезпечують ефективне функціонування будь-якої організації.

Сьогодні вирішального значення у формуванні мотивів персоналу набуває матеріальне стимулювання, серед основних складових якого слід назвати не лише оплату праці, але й можливість здійснювати її ефективну реалізацію на ринку товарів та послуг. У формуванні матеріальної мотивації необхідним є дотримання таких умов, як існування рівня заробітної плати та дослідження її динаміки; існування прямої залежності між рівнем заробітної плати та кількістю й якістю результатів праці; наявність структури особистого доходу; матеріальне забезпечення наявних грошових доходів [9, с. 226].

Загалом заслуговують на увагу сучасні системи мотивації персоналу, які застосовуються на передових підприємствах, базуючись на таких формах стимулювання персоналу:

1) матеріальні винагороди (ставка заробітної плати, бонуси, участь в прибутках, плани

додаткових виплат, участь в акціонерному капіталі);

2) додаткові стимули (плата за навчання, гарантія на одержання кредиту для придбання великих покупок (квартир), медичне обслуговування, страхування, культурний відпочинок, відпочинок за містом тощо).

Сучасними напрямками мотивації персоналу мають бути:

- створення атмосфери взаємодії, довіри, зворотного зв'язку;
- збереження зайнятості;
- створення можливостей для кар'єрного зростання;
- створення безпечних умов праці;
- забезпечення гідної оплати праці;
- справедливість оцінювання персоналу;
- участь в управлінні;
- професійний та соціальний розвиток працівників;
- створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі;
- техніко-технологічне та інформаційне забезпечення організації праці;
- формування та підтримка корпоративних цінностей.

Задля ефективного функціонування підприємства, організації та компанії у сучасному потоці змін, потрібно впроваджувати людину орієнтований підхід до управління персоналом. Це означає, що організаціям та компаніям слід чітко сформулювати місію, набір унікальних ціннісних пропозицій роботодавця, передбачати та розвивати у працівників та співробітників навички, які будуть потрібними в майбутньому, ефективно управляти залученням та задоволеністю персоналу.

Головною конкурентною перевагою, яку неможливо скопіювати, є корпоративна культура, яка залежить від стилю керівництва, здатності керівника генерувати та підтримувати моральні й культурні цінності, здійснювати правильні установки та налаштування в організації. Це єдиний чинник, який можна контролювати в умовах мінливого середовища та завдяки якому можна впливати на ефективність функціонування організації шляхом якомога повнішої реалізації трудового та активізації творчого потенціалу працівників.

Сьогодні необхідно усвідомлювати, що матеріальна мотивація має велике значення у забезпеченні високопродуктивної праці. Водночас активізація тільки економічної мотивації приводить до збільшення інтенсивності праці та тривалості робочого часу, внаслідок

чого багато працівників працюють з відчуттям хронічної втомлюваності, відчувають нервово-емоційні навантаження.

Задля збереження накопиченого трудового потенціалу, утримання цінних працівників на підприємстві та в організації необхідно створювати умови для нематеріальної мотивації. Важливість та дієвість такого виду мотивації підтверджується теорією мотивації Клейтона Альдерфера, особливістю якої є те, що виділена ним ієрархія трьох груп потреб (потреби існування, потреби зв'язку, потреби зростання) передбачає задоволення потреб не тільки знизу догори, але й навпаки. Якщо незадоволеність виникає на найвищому рівні, то за певних умов вплив потреб на нижньому рівні посилюється, а увага працівника концентрується на них задля їх повнішого задоволення. Наприклад, якщо організація не в змозі забезпечити працівнику задоволення потреби у високій заробітній платі чи кар'єрному зростанні, у нього активізується потреба зв'язку з організацією через наявність певних умов (сприятливий соціально-психологічний клімат в колективі, організація активного дозвілля, гнучкий режим роботи тощо). В разі задоволення цієї потреби працівника у нього з'являється мотивація далі працювати в організації, тим більше фірма здатна допомогти, наприклад, з житлом чи з вирішенням інших питань, які можуть бути актуальними для працівника.

Щоби забезпечувати ефективність функціонування підприємства, необхідно змінювати підходи до управління ключовими підфункціями HR, до яких можна віднести стратегічне планування робочої сили, пошук та підбір персоналу, навчання й розвиток, управління ефективністю, визнання й винагороду, кар'єрний розвиток та лідерство.

Як уже зазначалось, непересічну роль у реалізації потреб як персоналу, так і організації відіграє розвиток компетентності працівників. Слід зауважити, що якщо раніше основна увага приділялась переважно професійній компетентності, то сьогодні керівниками підприємств мають все більше усвідомлюватися значимість та важливість соціальної компетентності працівників. Вона забезпечує можливості ефективного співробітництва з членами групи або команди, культуру ділового спілкування та організаційної поведінки. Також вона дає змогу працівникам одержувати задоволення від роботи, повніше реалізувати свій потенціал, налагоджувати ефективні комунікації на підприємстві та за його

межами, забезпечувати кар'єрне зростання. Для підприємства соціально компетентні працівники виступають однією з найважливіших умов досягнення його цілей та виконання завдань.

Суттєвою допомогою в управлінні мотивацією працівників на підприємстві є техніко-технологічний аспект організації праці, коли машина (штучний інтелект) робить усю рутинну роботу, даючи змогу людині використовувати свій інтелект для вирішення нестандартних завдань, де потрібні глибокий аналіз проблем та застосування уяви. Для цього необхідно створити відповідне середовище, де інвестиції в технології межують з інвестуванням в організаційну культуру.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, роль мотивування персоналу організації в сучасних умовах є незаперечною та визначає перспективи розвитку як самої організації, так і її працівників. Підприємства в сучасних умовах для забезпечення мотивації персоналу повинні активізувати процеси вдосконалення та модифікації традиційних методів управління в контексті забезпечення максимальної віддачі від них за нових умов господарювання, впроваджувати інноваційні підходи та інструменти, які суттєво підвищують творчий потенціал пер-

соналу та цінність кожного працівника для організації.

Водночас цілком підтримуємо авторів джерела [5], які стверджують, що мотиваційний вплив на людину у сфері праці не обмежується тільки підприємством. Цінність своєї праці людина відчуває також за його межами, суб'єктивно оцінюючи стан регіонального ринку праці, привабливість робочих місць, що пропонуються службою зайнятості, порівнюючи свій дохід з доходом працівників інших галузей та регіонів, відчуваючи купівельну спроможність отриманого доходу в конкретному регіоні, соціальну безпеку (або небезпеку та незахищеність), повні або обмежені можливості задоволення соціальних потреб, зокрема навчання, лікування, відпочинку, придбання житла завдяки трудовим зусиллям. Отже, значна роль у процесі мотивування працівників, як реальних, так і потенційних, відводиться державі, яка впливає на стан національного ринку праці, визначаючи напрями професійної та територіальної мобільності робочої сили, сприяючи збереженню чи відтоку накопиченого трудового потенціалу за межі держави. Отже, вирішення цієї проблематики має лежати в площині мікро-, мезо- та макrorівнів управління, що актуалізує в подальшому проведеному наукових досліджень у цій царині.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Касич А., Бурба О. Інноваційні підходи в практиці управління персоналом конкурентоспроможного підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 16. Ч. 1. С. 130–134.
2. Балабанова Л., Сардак О. Управління персоналом : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 468 с.
3. Колот А., Цимбалюк С. Мотивація персоналу : підручник. Київ : КНЕУ, 2011. 397 с.
4. Тужилкіна О. Сучасні підходи до мотиваційного управління людськими ресурсами. *Економіка і організація управління*. 2016. № 3 (23). С. 340–346.
5. Семикіна М., Іщенко Н., Родіонова М. Мотивація ефективної зайнятості: проблеми, тенденції, вибір стратегії : монографія. Кіровоград : КОД, 2009. 200 с.
6. Праця України у 2017 році : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ : Август Трейд, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 05.02.2019).
7. Петрова І. Обґрунтування стратегічного підходу до управління людськими ресурсами організації. *Україна: аспекти праці*. 2011. № 1. С. 25–30.
8. Петрова І. Процес стратегічного управління інтелектуальним капіталом підприємства. *Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів* : монографія / зв ред. А. Наливайка. Київ : КНЕУ, 2013. С. 324–334.
9. Климчук А. Мотивація та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством та підвищенні інноваційної діяльності. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 1. С. 218–234.

REFERENCES:

1. Kasych A., Burba O. Innovatsiini pidkhody v praktytsi upravlinnia personalom konkurentospromozhnoho pidpriemstva. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. 2017. Vyp. 16. Ch. 1. S. 130–134.
2. Balabanova L., Sardak O. Upravlinnia personalom: pidruchnyk. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2011. 468 s.

3. Kolot A., Tsymbaliuk S. Motyvatsiia personalu: pidruchnyk. Kyiv : KNEU, 2011. 397 s.
4. Tuzhylkina O. Suchasni pidkhody do motyvatsiinoho upravlinnia liudskymy resursamy. Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. 2016. № 3 (23). S. 340–346.
5. Semykina M., Ishchenko N., Rodionova M. Motyvatsiia efektyvnoi zainiatosti: problemy, tendentsii, vybir stratehii : monohrafiia. Kirovohrad : KOD, 2009. 200 s.
6. Pratsia Ukrainy u 2017 rotsi : statystychnyi zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv : Avhust Treid, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (data zvernennia 05.02.2019).
7. Petrova I. Obgruntuvannia stratehichnoho pidkhodu do upravlinnia liudskymy resursamy orhanizatsii. Ukraina: aspekty pratsi. 2011. № 1. S. 25–30.
8. Petrova I. Protses stratehichnoho upravlinnia intelektualnym kapitalom pidpriemstva. Stratehiia pidpriemstva: adaptatsiia orhanizatsii do vplyvu svitovykh suspilno-ekonomichnykh protsesiv: monohrafiia / za red. A. Nalyvaika. Kyiv : KNEU, 2013. S. 324–334.
9. Klymchuk A. Motyvatsiia ta stymuliuvannia personalu v efektyvnomu upravlinni pidpriemstvom ta pidvyschenni innovatsiinoi diialnosti. Marketynh i menedzhment innovatsii. 2018. № 1. S. 218–234.

Нематеріальне стимулювання праці як інструмент посилення кадрової безпеки на підприємстві

Мишина Світлана Володимирівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та соціальних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Мишин Олександр Юрійович

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Mishyna Svitlana, Mishyn Oleksandr

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

У статті розглянуто сутність нематеріального стимулювання праці як процесу спонукання персоналу до високопродуктивної праці із застосуванням методів зовнішнього впливу, що не передбачають грошового заохочення. Проаналізовано наявні підходи до класифікації методів та інструментів нематеріального стимулювання праці. Запропоновано багатокритеріальну ієрархічну класифікацію методів нематеріального стимулювання персоналу, засновану на групуванні методів за характером впливу на свідомість працівників. Проаналізовано успішну вітчизняну та зарубіжну практику застосування нематеріальних стимулів. Обґрунтовано вплив нематеріального стимулювання праці на стан кадрової безпеки на підприємстві. Вдосконалено методичне забезпечення оцінювання впливу нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки за рахунок розроблення системи стандартизованих показників оцінювання та методики розрахунку інтегрального показника.

Ключові слова: безпека, кадрова безпека, стимул, стимулювання, нематеріальне стимулювання.

Мишина С.В., Мишин А.Ю. НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА КАК ИНСТРУМЕНТ УСИЛЕНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрена сущность нематериального стимулирования труда как процесса побуждения персонала к высокопроизводительному труду с применением методов внешнего влияния, которые не предусматривают денежное поощрение. Проанализированы существующие подходы к классификации методов и инструментов нематериального стимулирования труда. Предложена многокритериальная иерархическая классификация методов нематериального стимулирования персонала, основанная на группировке методов по характеру воздействия на сознание работников. Проанализирована успешная отечественная и зарубежная практика применения нематериальных стимулов. Обосновано влияние нематериального стимулирования труда на состояние кадровой безопасности на предприятии. Усовершенствовано методическое обеспечение оценивания влияния нематериального стимулирования на уровень кадровой безопасности за счет разработки системы стандартизованных показателей оценивания и методики расчета интегрального показателя.

Ключевые слова: безопасность, кадровая безопасность, стимул, стимулирование, нематериальное стимулирование.

Mishyna Svitlana, Mishyn Oleksandr. INTANGIBLE LABOUR INCENTIVES AS A TOOL TO ENHANCE PERSONNEL SECURITY IN THE ENTERPRISE

In terms of limited material incentives of personnel, issues of the right choice and use of effective methods of non-material stimulation and assessment of their impact on the level of personnel security of the enterprise become relevant. The purpose is to clarify scientific and methodical principles of the use of non-material labour stimulation as a tool for enhancing personnel security at the enterprise. The essence of intangible labour stimulation is considered as a process of inducing personnel to high-performance work using external influence methods that do not involve financial incentives in cash or cashless forms. Literary sources highlighting issues of classification of methods and tools of non-material labour stimulation are analyzed. According to results of analysis of the successful domestic and foreign practice of the application of nonfinancial incentives, it is established that most relevant today are such

methods of non-material incentives as: promotion of career growth, the introduction of flexible work schedule; the possibility of remote work; availability of free or compensatory food. The influence of non-material labour incentives on the state of personnel security at the enterprise is substantiated, given the fact that the result achieved due to non-material incentives is an increase in the level of loyalty and interest of employees in the work. Scientific novelty of this study: 1) clarifying classification of methods of non-material incentives for the staff at the expense of its formation based on principles of hierarchy and multi criterial and systematization of stimulation methods by the nature of influence on the consciousness of employees (with the allocation of professional qualification, organizational, compensatory, moral-psychological, disciplinary, and socio-status methods), which allowed increasing the universality of classification; 2) improvement of methodological provision of assessing the influence of non-material incentives on the level of personnel security due to developing a system of standardized assessment indicators, which are a basis for calculating integral indicator and its interpretation on a five-dimensional dichotomous scale. As distinguished from existing ones, this approach is universal, formalized, and easy-to-use. The practical importance of the research results lies in the possibility to apply multi-criteria hierarchical classification of methods of non-material incentives for personnel and methodological provision for assessing the influence of non-material incentives on the level of personnel security at domestic enterprises of any industries and services.

Key words: security, personnel security, incentive, stimulation, non-material stimulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні рівень життя населення України занижений. Про це свідчить перш за все зміна структури споживання товарів та послуг у бік товарів першої необхідності, продукції та послуг невисокої вартості. Більшість пересічних працівників та топ-менеджерів вважає, що в умовах низького рівня заробітної плати нематеріальне стимулювання праці не має ніякого значення. Справді, нематеріальні стимули навіть за належного рівня життя населення не можуть бути первинними порівняно з матеріальними. Проте нематеріальне стимулювання є дієвим інструментом посилення кадрової безпеки на підприємстві, оскільки сприяє підвищенню лояльності персоналу до компанії загалом та топ-менеджменту зокрема, тому в умовах обмеженості матеріального стимулювання персоналу актуальності набувають питання вибору дієвих методів нематеріального стимулювання, їх правильного застосування та оцінювання їх впливу на рівень кадрової безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання нематеріального стимулювання персоналу розглядалися у працях таких вчених, як В.В. Гончар, Н.О. Обухова [1], З.Б. Живко [2], А.М. Колот [3], В.В. Круглов, К.С. Нікітіна [4], О.В. Тужилкіна [5], С.А. Шапіро [6], В.В. Ярмош [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте подальшого дослідження потребують питання обґрунтування та оцінювання впливу нематеріального стимулювання праці на рівень кадрової безпеки на підприємстві.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є уточнення науково-методичних засад використання нематеріального стимулювання праці як інструмента

посилення кадрової безпеки на підприємстві.

Для досягнення мети поставлені та вирішені такі завдання:

1) розглянути сутність та види нематеріального стимулювання праці;

2) уточнити класифікацію методів нематеріального стимулювання праці;

3) обґрунтувати характер впливу методів та інструментів нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки підприємства;

4) уточнити перелік показників оцінювання впливу нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стимулювання праці слід розглядати як процес застосування методів та інструментів зовнішнього спонукання працівників до ефективної та високопродуктивної праці. Щодо нематеріального стимулювання слушною є думка А.М. Колота [3, с. 22], який під нематеріальними стимулами розуміє заохочення до високорезультативної роботи, які не видаються співробітнику у вигляді готівки чи безготівкових грошей, але можуть потребувати від компанії інвестицій у якість робочої сили, а саме можливість розвитку й навчання, планування кар'єри, оздоровлення, пільгове харчування [3, с. 22]. На думку А.М. Колота, нематеріальні стимули вимагають від роботодавця інвестицій у робочу силу, проте не є прямими грошовими стимулами.

На нашу думку, нематеріальне стимулювання – це процес спонукання персоналу до високопродуктивної праці із застосуванням методів зовнішнього впливу, що не передбачають грошового заохочення в готівковій чи безготівковій формі. Саме відсутністю грошового заохочення відрізняється нематеріальне стимулювання від матеріального.

Слід зазначити, що нематеріальне стимулювання має сприяти підвищенню професійно-кваліфікаційного рівня персоналу, реалізації трудового потенціалу персоналу, підвищенню його соціального статусу, зростанню задоволеності працею, створенню відчуття причетності до компанії. Як наслідок, така система нематеріального стимулювання сприяє підвищенню лояльності персоналу до компанії, отже, зміцненню кадрової безпеки.

Задля обґрунтування впливу нематеріальних стимулів на рівень кадрової безпеки на підприємстві доцільним є уточнення переліку методів нематеріального стимулювання праці.

З.Б. Живко [2, с. 69–71] розглядає способи нематеріальної мотивації. Хоча якщо судити з їх переліку, то можна сказати, що вони є не мотиваторами, а стимулами. До видів нематеріальної мотивації, як вважає З.Б. Живко [2, с. 69–71], належать подарунки; соціальний пакет; навчання; корпоративні святкування; відкритість та постійний діалог керівництва з персоналом; соціальні вигоди (безкоштовні медичні огляди, безкоштовний відпочинок під час відпустки, можливості для оздоровлення й заняття спортом); вдосконалення організації праці (постановка цілей, розширення трудових функцій, збагачення праці, виробнича та професійна ротація, гнучкий графік роботи, поліпшення умов праці); вдосконалення організаційної культури (формування місії організації, визначення принципів формування стосунків з внутрішнім та зовнішнім середовищем організації, визначення особових компетенцій та моделей поведінки, стимулювання праці відповідно до внутрішніх мотивів та потреб співробітників).

В.В. Круглов та К.С. Нікітіна [4, с. 421–422] виділяють такі основні методи нематеріального стимулювання, як гуманізація праці (суміщення функцій працівників основного та допоміжного процесу, вдосконалення умов праці, провадження гнучкого графіку роботи); індивідуальні завдання; сприяння професійно-кваліфікаційному розвитку; стимулювання вільним часом (поділ основних відпусток, надання додаткових відпусток, можливість працювати неповний робочий день/тиждень). Перелік методів заслуговує уваги, хоча не є повним.

С.А. Шапіро [6, с. 93] у складі методів нематеріального стимулювання виділяє соціально-психологічні (психологічне та суспільне визнання, підвищення престижу), творчі (підвищення кваліфікації, стажування, тренінги, відрядження) та вільний час

(додаткова відпустка, гнучкий графік роботи). У праці [6, с. 93] соціальні методи стимулювання (медичне страхування та обслуговування, вартість путівок, харчування, сплата транспортних витрат) і функціональні (покращення умов праці та організації праці) віднесені до негрошових методів матеріального стимулювання. Адресний характер фінансування стосується також творчих методів, проте вони віднесені до нематеріальних стимулів, тому, на нашу думку, таке групування є не зовсім обґрунтованим.

В.В. Гончар та Н.О. Обухова [1, с. 130] не здійснюють групування методів нематеріального стимулювання, проте дають їх досить повний перелік із зазначенням переваг та недоліків кожного з них. Автори [1, с. 130] виділяють такі методи нематеріального стимулювання, як можливість планування відпустки, надання додаткової відпустки; можливість кар'єрного зростання; гнучкий графік робочого часу; нагадування працівнику про авторство реалізованого ним проекту; подяка за ефективну працю (на загальних зборах та персонально); проведення змагань, конкурсів, майстер-класів «Кращий у професії»; згадування про кращих співробітників в корпоративній пресі; видання корпоративних буклетів, символіки із зображенням кращих співробітників; проведення корпоративних свят; подарунки до свят; непряма фінансова допомога. Оскільки подарунки до свят та непряма фінансова допомога становлять грошову винагороду, то, на нашу думку, не можуть належати до методів нематеріальної мотивації.

В.В. Ярмош [7, с. 266] виділяє серед методів мотивації економічні прямі (відрядна оплата, погодинна оплата, премії за раціоналізацію, участь у прибутках, оплата навчання, виплати за максимальне використання робочого часу); економічні непрямі (пільгове харчування, доплати за стаж, пільгове користування житлом, транспортом); моральні (збагачення праці, гнучкі робочі графіки, охорона праці, програми підвищення якості праці, просування по службі, участь у прийнятті рішень на більш високому рівні). Слід сказати про право на існування такого підходу, проте перелік методів мотивації потребує уточнення.

Компанія "Deloitte" у 2018 році провела дослідження з теми «Глобальні тенденції у сфері управління персоналом – 2018». Воно стало найбільш масштабним в сфері трендспотингу завдяки участі понад

11 000 HR-фахівців та керівників компаній. Стосовно нематеріального стимулювання у Звіті компанії “Deloitte” оприлюднено такі основні результати трендспоттингу [8].

1) Пріоритетним у світі є вивчення, розуміння, розроблення та впровадження нових рішень для підтримки кар'єри XXI століття. 47% опитаних вважають створення нових моделей кар'єрного зростання та набуття нових компетенцій дуже важливими факторами. Проте більше 54% респондентів відзначають цілковиту відсутність у своїх організаціях будь-яких програм формування навичок, необхідних для успішної роботи в майбутньому. Лише 18% стверджують, що їхні компанії надають працівникам можливості для самостійного розвитку.

2) Зростає вплив рівня задоволеності персоналу роботою на якість її виконання. Так, 43% вітчизняних респондентів вважають, що задоволеність працівників сприяє більшому усвідомленню місії компанії та баченню майбутнього організації, 60% повідомили, що такі ініціативи підвищують показник утримання працівників, а 61% вказав на поліпшення продуктивності праці та фінансових бізнес-результатів.

3) Новітніми трендами щодо визначення складових системи стимулювання праці є оцінювання індивідуальної ефективності (62% респондентів у вітчизняній практиці, 62% респондентів у світовій); досягнення індивідуальних показників (60% і 43% відповідно); досягнення показників компанії (42% і 43% відповідно); відсутність пропозиції винагород, що засновані на ефективності (10% і 14% від-

повідно). Незважаючи на зіставлення вітчизняних та зарубіжних підходів до визначення підстав стимулювання, 28% вітчизняних респондентів вважають застарілими діючі на підприємствах системи стимулювання.

4) У вітчизняних компаніях в рамках нематеріального стимулювання реалізуються такі елементи соціального пакета, як гнучкий графік роботи (визнали 50% респондентів), оздоровчі послуги в офісі (31% респондентів), дистанційна робота (30% респондентів), заняття фітнесом (27% респондентів), профілактичне консультування (26% респондентів), харчування в офісі (21% респондентів). Для 53% опитаних респондентів найважливішою складовою соціального пакета є гнучкий графік, для 35% – дистанційна робота, а для 20% – харчування. Проте дані про сучасний стан використання методів нематеріального стимулювання дещо відрізняються від бажаного для опитаних респондентів рівня (рис. 1).

Як видно з результатів дослідження компанії “Deloitte”, пріоритетними для вітчизняних суб'єктів господарювання є підтримання кар'єрного зростання персоналу, впровадження гнучкого графіка роботи, можливість дистанційної роботи, наявність безкоштовного або компенсацийного харчування.

Цікавим є практичний досвід застосування нематеріальних стимулів успішними зарубіжними компаніями. Взірцем зразкової нематеріальної мотивації є компанія “Google”. Ця компанія створює комфортабельні (ніби домашні) умови праці (зручні меблі, можливість розміщення домашніх тварин); має розвинену соціальну інфраструктуру (перукарні, хімчистки,



Рис. 1. Методи нематеріального стимулювання, що реалізуються у вітчизняних компаніях [8]

клініки, спортивні комплекси, їдальні); стимулює робочий час (вільний графік роботи, можливість роботи над індивідуальними проектами); володіє умовами для медитації.

Використовується багато креативних нематеріальних стимулів і в інших компаніях. Компанія з розроблення програмного забезпечення "Asana" використовує кулінарний підхід до стимулювання персоналу шляхом створення збалансованого меню, що стимулює розумову діяльність. Стів Джобс ввів посаду «геній».

Серед цих методів нематеріального стимулювання є малобюджетні, які можна застосовувати на будь-якому вітчизняному підприємстві, навіть на підприємстві з мізерним бюджетом на персонал.

Як свідчить аналіз літературних джерел та практичного досвіду, щодо працівника не всі методи стимулювання полягають у грошовому заохоченні, тобто передбачають безпосередні індивідуальні чи колективні грошові винагороди. Щодо підприємства навіть нематеріальні стимули потребують фінансування, хоча в незначних розмірах. Наприклад, підвищення кваліфікації як метод стимулювання не передбачає для працівника безпосередніх грошових виплат, тоді як підприємство нестиме витрати на оплату підвищення кваліфікації свого персоналу. Навіть стимулювання персоналу гнучким графіком роботи вимагає від підприємства витрат на оплату праці співробітника, що займатиметься складанням таких графіків. Отже, на нашу думку, виділення матеріальних та нематеріальних методів стимулювання має здійснюватися з огляду на наявність грошових виплат для персоналу, а не фінансових витрат для підприємства.

На думку авторів, методи нематеріального стимулювання праці слід групувати за декількома ознаками. Основою класифікації має бути така ознака, як характер впливу на свідомість працівника. За цією ознакою, на нашу думку, серед методів нематеріального стимулювання слід виділити стимули морально-психологічного, соціально-статусного, дисциплінарного, організаційного, професійно-кваліфікаційного, компенсаційного характеру.

За походженням всі вищезгадані групи методів нематеріального стимулювання праці можна розподілити на економічні та неекономічні. Методи економічного походження вимагають від підприємств досить значних обсягів адресного фінансування. Застосування мето-

дів неекономічного походження вимагає лише витрат на організацію їх впровадження. Такі витрати не стосуються конкретних працівників та не мають адресного характеру.

Додатково методи нематеріального стимулювання, виділені за характером впливу на свідомість персоналу, можна класифікувати за обсягами інвестицій шляхом виокремлення бюджетних та малобюджетних методів.

Запропонована авторами ієрархічна багатокритеріальна класифікація методів нематеріального стимулювання праці наведена в табл. 1. Ієрархічна структура та багатокритеріальність запропонованої класифікації дають змогу підвищити її універсальність та розширити сферу застосування.

Перелік методів нематеріального стимулювання за характером впливу на свідомість працівників та рівень кадрової безпеки наведено в табл. 2.

Зазначимо, що жоден з методів нематеріальної мотивації не передбачає грошових виплат працівникам, проте співробітники в разі застосування методів економічного походження мають змогу безкоштовно навчатися, підвищувати кваліфікацію, отримувати медичні послуги, компенсацію витрат на зв'язок, транспорт, житло. Методи неекономічного походження соціально-статусного, морально-психологічного та дисциплінарного характеру майже не потребують витрат, тому особливу актуальність мають в умовах кризи.

Не викликає сумнівів той факт, що в сучасних економічних реаліях нематеріальна мотивація потребує розгляду в контексті інструмента посилення кадрової безпеки, оскільки результатом, який досягається за допомогою нематеріальної мотивації, є підвищення рівня лояльності та зацікавленості співробітників в роботі на підприємстві.

Підвищення лояльності персоналу до підприємства має гендерні особливості. Так, О.В. Тужилкіна [5, с. 36] стверджує, що кар'єрне зростання посідає перше місце в системі нематеріального стимулювання чоловіків, але останнє – у складі пріоритетних нематеріальних стимулів жінок.

Методи економічного характеру є бюджетними, а велике різноманіття методів неекономічного характеру може привести до втрати ефекту від їх застосування, тому доцільним є розроблення рекомендацій щодо застосування методів нематеріального стимулювання персоналу в контексті посилення кадрової безпеки, серед яких виділено такі:

Таблиця 1

Ієрархічна багатокритеріальна класифікація методів нематеріального стимулювання персоналу

Ознаки класифікації			
за походженням	за характером впливу на свідомість працівника		за обсягами інвестицій
	групи методів	характеристика	
Економічного походження	Професійно-кваліфікаційного характеру	Методи, спрямовані на забезпечення професійного розвитку персоналу за кошти підприємства. Застосування цих методів сприяє розвитку трудового потенціалу та формуванню постійного кадрового складу.	Бюджетні (вимагають від підприємства значних інвестицій та адресних витрат)
	Компенсаційного характеру	Із застосуванням цих методів підприємство фінансує надання соціального пакета працівникам або компенсує його вартість після отримання працівником визначеного в колективному договорі переліку послуг.	
	Організаційного характеру	Методи спрямовані на розвиток корпоративної культури суб'єктів господарювання та організаційної причетності персоналу, а також на поліпшення умов та організації праці.	
Неекономічного походження	Соціально-статусного характеру	Призначення цієї групи методів полягає у сприянні кар'єрному зростанню персоналу та підвищенні престижності посад, професій.	Малобюджетні (вимагають лише витрат на організацію нематеріального стимулювання)
	Морально-психологічного характеру	Методи спрямовані на сприяння суспільному визнанню працівників, формування нормального морально-психологічного клімату в колективі, психологічну підтримку працівників.	
	Дисциплінарного характеру	Методи полягають у стимулюванні вільним робочим часом, наданні додаткових відпусток, можливості працювати за гнучким графіком або дистанційно.	

Джерело: авторська розробка

1) здійснення попереднього оцінювання стану нематеріального стимулювання персоналу;

2) виявлення переліку стимулюючих факторів, що мають суттєвий вплив на рівень кадрової безпеки;

3) здійснення опитування працівників для виявлення пріоритетних для них методів нематеріального стимулювання;

4) вибір декількох найбільш доцільних методів з кожної групи методів;

5) перевірка зіставлення, узгодженості методів організаційного, професійно-кваліфікаційного, соціально-статусного, морально-психологічного, компенсаційного та дисциплінарного характеру;

6) розрахунок бюджету витрат, необхідних для реалізації методів нематеріального стимулювання персоналу;

7) оцінювання ефективності впливу використаних методів нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки.

Ефективність впливу методів нематеріального стимулювання персоналу на рівень кадрової безпеки, на нашу думку, доцільно оцінювати за допомогою науково обґрунтованої системи показників оцінки (табл. 3). Ці показники є непрямыми, оскільки їх значення залежать не тільки від якості нематеріального стимулювання, але й від інших факторів. Вплив нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки слід оцінювати в динаміці щоквартально.

Задля оцінювання впливу нематеріальних стимулів на рівень кадрової безпеки запропоновано розраховувати непрямий інтегральний показник, який, на думку авторів, може бути визначений шляхом стандартизації.

**Перелік методів нематеріального стимулювання
та характеристика їх впливу на рівень кадрової безпеки**

Група методів за характером впливу на свідомість працівників	Перелік методів	Характеристика впливу на рівень кадрової безпеки
1	2	3
Професійно-кваліфікаційні	Безкоштовні тренінги, майстер-класи, навчання, підвищення кваліфікації, стажування, вебіари Творчі відрядження Коучинг Тімбілдинг	Методи сприяють формуванню постійного кадрового складу, зниженню плинності кадрів, як наслідок, зниженню ризиків витоку інформації, шахрайств з боку нових працівників.
Компенсаційні	Безкоштовні медогляди, лікування Часткова чи повна компенсація витрат на відпочинок Відшкодування витрат на спортивну підготовку, тренування Безкоштовне харчування Компенсація витрат на транспорт, зв'язок, користування житлом	У працівників формується відчуття причетності до підприємства, вдячності за турботу підприємства про персонал. Працівники відчують себе потрібними підприємству, отже, зростає їх лояльність до підприємства. Як наслідок, рівень кадрової безпеки зростає.
Організаційні	Створення комфортних умов праці Розвиток корпоративної культури Гуманізація праці Сучасне обладнання робочих місць Удосконалення організації праці	
Соціально-статусні	Планування та сприяння розвитку кар'єри Ротація кадрів Підвищення престижності окремих посад і професій Розвиток соціальної інфраструктури (дитячі садки, кімнати відпочинку, лікувальні, спортивні заклади, перукарні) Надання цікавих завдань Підвищення відповідальності персоналу за результати праці Участь персоналу в прийнятті рішень Суспільне визнання працівників	Методи сприяють підвищенню соціального статусу персоналу, зростанню задоволеності працею та кар'єрним зростанням, отже, зниженню ризиків здійснення неправомірних дій персоналом підприємства.
Морально-психологічні	Розміщення інформації про кращих працівників у корпоративній пресі, на дошках пошани Нагородження кращих працівників грамотами, дипломами, пам'ятними знаками Проведення змагань, конкурсів «Кращі у професії» Сприяння формуванню нормального морально-психологічного клімату в колективі Проведення тренінгів з уникнення конфліктогенів Психологічне консультування персоналу з особистих питань Виготовлення корпоративних буклетів, символіки з портретами кращих працівників	Методи дають змогу на належному рівні підтримувати лояльність персоналу до підприємства й дають співробітникам вагомі підстави для дотримання професійної етики та протидії шахрайствам і протиправним діям з боку конкурентів та колег.

Закінчення таблиці 1

1	2	3
Дисциплінарні	Стимулювання вільним часом (надання відгулів, додаткових відпусток, поділ основної відпустки)	Використання цих методів створює у працівників відчуття свободи, незалежності від організаційних обмежень, часових рамок. Це сприяє їх тривалій зайнятості на підприємстві та формуванню стабільного кадрового складу.
	Гнучкий графік роботи	
	Можливість дистанційної роботи	
	Можливість працювати неповний робочий день, тиждень	
	Можливість виконання особистих проектів в робочий час	
	Коворкінг	

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3

Система непрямих показників оцінки впливу нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки підприємства

Група методів нематеріального стимулювання персоналу	Перелік непрямих показників оцінки
Професійно-кваліфікаційні	Темпи зростання витрат на навчання та підвищення кваліфікації
	Відсоток персоналу, який підвищив кваліфікацію
	Відсоток персоналу, задоволеного підвищенням кваліфікації
	Бюджет на розвиток персоналу в розрахунку на 1 працівника
	Відсоток персоналу, що проходить навчання за інноваційними методиками
Компенсаційні	Темпи зростання витрат на медичне обслуговування персоналу
	Відсоток працівників, задоволених якістю соціального пакета
	Вартість соціального пакету на 1 працівника
	Темпи зростання витрат на спортивні та оздоровчі заходи
	Темпи зростання витрат на зв'язок, транспорт та харчування
Організаційні	Питома вага робочих місць, що обладнані сучасною технікою
	Темпи зростання витрат на обладнання робочих місць
	Кількість персоналу, що працює в нормальних умовах праці (крім шкідливих та монотонних)
	Відсоток персоналу, сумісного з корпоративною культурою
	Темпи зростання витрат на розвиток корпоративної культури
Соціально-статусні	Відсоток персоналу, задоволеного об'єктами соціальної інфраструктури
	Питома вага персоналу, задоволеного роботою на своїх посадах
	Витрати на розвиток персоналу в розрахунку на одного працівника
	Темпи зростання бюджету на реалізацію кадрових програм
	Питома вага персоналу, задоволеного кар'єрним зростанням
Морально-психологічні	Кількість позитивно вирішених конфліктів
	Відсоток вирішених конфліктів
	Середня тривалість адаптаційного періоду на підприємстві
	Відсоток персоналу, що ніколи не брав участь в конфліктах
	Питома вага персоналу, прихильного до колективу
Дисциплінарні	Питома вага персоналу щодо якого не застосовувався хедхантинг
	Показник постійності кадрів на підприємстві
	Коефіцієнт абсентеїзму
	Відсоток персоналу, що має гнучкий графік роботи
	Відсоток персоналу, що має дистанційну зайнятість

Джерело: розроблено авторами

Стандартизація – це приведення значень показників до єдиного діапазону значень шляхом ділення на одну й ту ж величину, що відображує певні властивості конкретної ознаки. Існують різні способи стандартизації статистичних даних. Однак якщо судити з переліку показників та їх бажаної динаміки, то можна побачити, що найбільш оптимальним для стандартизації статистичних показників є спосіб, який реалізується з використанням формули (1):

$$z = \frac{x}{x_{\max}}, \quad (1)$$

де x – значення показника; x_{\max} – максимальне значення показника x .

За цього способу стандартизації слід вибрати еталонне значення (мотиватор). У цьому дослідженні мотиватором є найбільші значення показників.

Розрахунок інтегрального показника запропоновано здійснювати з використанням середньої геометричної за такою формулою:

$$I_{rp} = \sqrt[n]{I_{rp1} \times I_{rp2} \times \dots \times I_n}, \quad (2)$$

де I_{rp} – непрямий інтегральний показник оцінювання впливу нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки підприємства; I_{rp1} , I_{rp2} , I_n – інтегральні показники за окремими групами методів нематеріального стимулювання, виділеними за характером впливу на свідомість працівників підприєм-

ства; n – кількість груп методів нематеріального стимулювання праці.

Попередньо слід розрахувати інтегральні показники за кожною з шести груп методів нематеріального стимулювання за формулою:

$$I_{rp_i} = \sqrt[n]{C_1 \times C_2 \times \dots \times C_n}, \quad (3)$$

де I_{rp_i} – інтегральний показник за i -ю групою методів нематеріального стимулювання працівників; C_1 , C_2 , C_n – стандартизовані значення i -го показника за роками, кварталами чи місяцями; n – кількість спостережень (років, місяців чи кварталів), за які визначено показник.

Задля інтерпретації отриманих результатів ми пропонуємо використання п'ятивимірної дихотомічної шкали оцінювання впливу нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки підприємства (табл. 4).

Перевагою застосування такої шкали є можливість визначення характеру впливу нематеріального стимулювання загалом та за групами методів стимулювання зокрема, а саме професійно-кваліфікаційними, організаційними, компенсаційними, морально-психологічними, дисциплінарними та соціально-статусними. Результати розрахунку інтегрального показника слід подавати у формі табл. 5.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, науковою новизною дослідження є:

Таблиця 4

Шкала оцінювання впливу нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки підприємства

Характер впливу нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки	Значення непрямого інтегрального показника	Характеристика отриманих значень
Незадовільний	$0 \leq I_{rp} \leq 0,2$	Характеризується цілковитою відсутністю позитивного впливу нематеріального стимулювання, що спричиняє кадрові загрози, втрату інформації.
Переважно незадовільний	$0,2 < I_{rp} \leq 0,4$	Невідповідність показників бажаній тенденції. За певних обставин може спричиняти значні загрози кадровій безпеці.
Задовільний	$0,4 < I_{rp} \leq 0,6$	Відповідність більшості показників оптимальним значенням, хоча й з незначними відхиленнями в бік зниження.
Переважно позитивний	$0,6 < I_{rp} \leq 0,8$	Значення показників хоча б незначною мірою більше за показники попередніх періодів або таке ж. За несприятливих обставин мають місце загрози кадровій безпеці.
Позитивний	$0,8 < I_{rp} \leq 1$	Характеризується лише позитивною динамікою показників порівняно з попередніми значеннями. Ймовірність кадрових загроз практично відсутня.

Таблиця 5

Результати інтегрального оцінювання впливу нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки підприємства

Оціночні характеристики	За групами методів нематеріального стимулювання						Загалом
	професійно-кваліфікаційні	компенсаційні	організаційні	соціально-статусні	морально-психологічні	дисциплінарні	
Інтегральний показник							
Характер впливу стимулювання на кадрову безпеку (за табл. 4)							

1) уточнення класифікації методів нематеріального стимулювання персоналу за рахунок її побудови на засадах ієрархічності, багатокритеріальності, систематизації методів стимулювання за характером впливу на свідомість працівників, що дало змогу підвищити універсальність класифікації;

2) вдосконалення методичного забезпечення оцінювання впливу нематеріального стимулювання на рівень кадрової безпеки за рахунок розроблення системи стандартизованих

показників оцінювання, які є основою розрахунку інтегрального показника та його інтерпретації за п'ятивимірною дихотомічною оціночною шкалою; на відміну від наявних, цей підхід має універсальний характер, є формалізованим та простим у практичному застосуванні.

Перспектива подальших наукових досліджень у цьому напрямі полягає в розробленні системи нематеріального стимулювання персоналу в контексті посилення кадрової безпеки підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гончар В.В., Обухова Н.О. Методи нематеріального мотивування персоналу на промислових підприємствах у кризовий період. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Вип. 2 (12). Т. 2. С. 125–131.
2. Живко З.Б. Аналіз та оцінка системи мотивації персоналу як чинника безпеки. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 10 (100). С. 65–73.
3. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник. Київ : КНЕУ, 2002. 337 с.
4. Круглов В.В., Нікітіна К.С. Управління нематеріальним стимулюванням персоналу на підприємствах сфери торгівлі. *Бізнес-Інформ*. 2015. № 10. С. 419–423.
5. Тужилкіна О.В. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 9. С. 37–41.
6. Шапиро С.А. Мотивация и стимулирование персонала. Москва : ГроссМедиа, 2005. 224 с.
7. Ярмош В.В. Підходи до класифікації сучасних методів мотивації персоналу. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць. Т. 15. № 3. Тернопіль : видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. С. 263–268.
8. Звіт компанії "Deloitte" "Global Human Capital Trends – 2018". URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2018.html> (дата звернення: 06.02.2019).

REFERENCES:

1. Honchar V.V., Obukhova N.O. (2015) Metody nematerialnoho motyvuvannia personalu na promyslovykh pidpriemstvakh u kryzovyi period [Methods of non-material motivation of personnel at industrial enterprises during the crisis period]. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti* [Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property], vol. 2 (12), t. 2, pp. 125–131.

2. Zhyvko Z. (2009) Analiz ta otsinka systemy motyvatsii personalu yak chynnyka bezpeky [Analysis and evaluation of the system of personnel motivation as a safety factor]. *Aktualni problemy ekonomiky* [Actual problems of the economy], no. 10 (100), pp. 65–73.
3. Kolot A.M. (2002) *Motyvatsiia personalu* [Motivation of staff]. Kiev : KNEU, 337 p. [in Ukrainian].
4. Kruhlov V.V., Nikitina K.S. (2015) Upravlinnia nematerialnym stymuliuvanniam personalu na pidpriemstvakh sfery torhivli [Managing Intangible Stimulation of Personnel at Trade Enterprises]. *Biznes-Inform* [Business-Inform], no. 10, pp. 419–423.
5. Tuzhylkina O.V. (2010) Pidvyshchennia vahomosti nematerialnykh chynnykiv motyvatsii pratsi u formuvanni liudskoho kapitalu suchasnoho pidpriemstva v Ukraini [Increasing the importance of intangible factors of labor motivation in the formation of the human capital of a modern enterprise in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky* [Actual problems of the economy], no. 9, pp. 37–41.
6. Shapiro S.A. (2005). *Motivatsiia i stimulirovanie personala* [Motivation and stimulation of personnel]. Moscow : GrossMedia, 224 p. [in Russian].
7. Yarmosh V.V. (2014) Pidkhody do klasyfikatsii suchasnykh metodiv motyvatsii personal [Approaches to the classification of modern methods of personnel motivation]. *Ekonomichnyi analiz* [Economic analysis]. Ternopil : Publishing and Printing Center of Ternopil National Economic University “Economic Thought”. T. 15, no. 3, pp. 263–268.
8. Zvit kompanii “Deloitte” “Global Human Capital Trends – 2018” [Report of the company “Deloitte” “Global Human Capital Trends – 2018”]. Available at: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2018.html> (accessed: 06 February 2019).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-76>

УДК 338.246.2

Комунікативний аспект у формуванні іміджу органів публічної влади

Топольницька Тетяна Богданівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Topolnytska Tetiana

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

У статті розглянуто комунікативний аспект як невід'ємний елемент формування іміджу органів публічної влади. Розроблено теоретико-методологічні положення та практичні рекомендації з питань формування позитивного іміджу органів публічної влади на основі використання комунікативного аспекту. Узагальнено наявні підходи до визначення поняття «імідж» та визначено імідж саме як канал комунікації. Досліджено напрями формування позитивного іміджу органів публічної влади. Надано характеристику комунікації як інструменту формування позитивного іміджу органів публічної влади. Визначено роль громадської думки як зворотного зв'язку в комунікативній діяльності органів публічної влади. Значну увагу приділено механізму формування іміджу органів влади у контексті підвищення рівня довіри до них з боку громадськості.

Ключові слова: імідж, комунікація, органи публічної влади, позитивний імідж, громадськість, комунікативна діяльність органів публічної влади.

Топольницкая Т.Б. КОММУНИКАТИВНЫЙ АСПЕКТ В ФОРМИРОВАНИИ ИМИДЖА ОРГАНОВ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ

В статье рассмотрен коммуникативный аспект как неотъемлемый элемент формирования имиджа органов публичной власти. Разработаны теоретико-методологические положения и практические рекомендации по вопросам формирования положительного имиджа органов публичной власти на основе использования коммуникативного аспекта. Обобщены существующие подходы к определению понятия «имидж» и определен имидж именно как канал коммуникации. Исследованы направления формирования положительного имиджа органов публичной власти. Дана характеристика коммуникации как инструмента формирования положительного имиджа органов публичной власти. Определена роль общественного мнения как обратной связи в коммуникативной деятельности органов публичной власти. Значительное внимание уделено механизму формирования имиджа органов власти в контексте повышения уровня доверия к ним со стороны общественности.

Ключевые слова: имидж, коммуникация, органы публичной власти, положительный имидж, общественность, коммуникативная деятельность органов публичной власти.

Topolnytska Tetiana. THE COMMUNICATIVE ASPECT OF IMAGE FORMATION OF PUBLIC AUTHORITIES

In the article the communicative aspect is considered as an integral element of forming the image of public authorities. Theoretical and methodological provisions and practical recommendations on the formation of a positive image of public authorities based on the use of the communicative aspect have been developed. The existing approaches to the definition of "image" are generalized and the image is defined as a channel of communication. The directions of forming a positive image of bodies of public power are investigated. The characteristic of communication as a tool for forming a positive image of public authorities is given. The role of public opinion as a feedback in communicative activities of public authorities is determined. Considerable attention is paid to the mechanism of forming the image of the authorities in the context of raising the level of public confidence in them. In view of the functional and structural aspect, the study found that the two main functions of communication in the public administration system are the formation of a positive image and public awareness. It is proved that for building a model of public administration is a significant concept of systems with information feedback. In this sense, communication is seen as a means by which a united whole combines organizational activity, modifies behaviour, changes are made, information becomes effective, goals are realized. An analysis of the existing concepts of communication made it possible to conclude that the concept of a systematic, purposeful and persistent approach should prevail in order to establish a dialogue between public administration and the public. The essence of this approach is that the decision of the state authorities regarding important problems should be based not only on personal opinions and own experience of managers, but also on the scientific opinion of scientists, analysis of public opinion, modelling the forecast of social behaviour of the population, reaching agreement between the public and state authorities.

Key words: image, communication, bodies of public authority, positive image, public, communicative activity of public authorities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне українське суспільство потребує активної інформаційної політики. Позитивний імідж органів публічної влади в демократичному суспільстві є одним з елементів довіри громадськості до неї. Розроблення нових комунікативних форм і методів та наявність зворотного зв'язку між органами державного управління та громадянами повинні сприяти, з одного боку, формуванню позитивного іміджу влади, а з іншого – підтримці громадськістю демократичних перетворень у суспільстві.

Світовий досвід свідчить, що стабільність і розвиток держави, яка спирається на засади демократії, неможливі без організації дієвого діалогу між державними органами, організаціями громадянського суспільства й окремими громадянами. Державне управління не може існувати без комунікації як форми взаємодії різноманітних суб'єктів і об'єктів управління, оскільки демократичний режим потребує погодження позицій у постійному діалозі між владою і громадськістю. Комунікації інформують населення і владні структури та інститути громадянського суспільства, дають змогу видавати накази, ухвалювати законодавчі акти, переконувати людей [1, с. 57].

Аналізуючи процес налагодження комунікації між органами державного управління та громадськістю, можна дійти висновку, що сучасний стан комунікації не повною мірою відповідає рівню розвитку українського суспільства та світовим тенденціям, тому така ситуація не зовсім сприяє формуванню позитивного іміджу органів публічної влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні проблема формування ефективної комунікації з метою формування позитивного іміджу органів публічної влади викликає неабиякий інтерес. Це питання актуальне і постійно розглядається фахівцями в галузі економіки, політології, соціології, психології, культурології та інших наук.

Аспекти проблеми, що стосуються формування іміджу органів державної установи і які розкрито у наукових працях С. Колоска, Ю. Падафет та інших, заклали основу для подальших досліджень проблематики формування образів державного управління. Ю. Ковбасюк, Д. Мельник, П. Надолішній, В. Петрик, М. Присяжнюк, Г. Райт, Ю. Сурмін також досліджували імідж у сфері науки державного управління. Наукові праці вітчизняних учених В. Лоли, С. Сergyгіна, І. Хожила, присвячені проблемам формування позитивного іміджу органів влади через підвищення якості соціальних та адміні-

стративних послуг, мають практичну спрямованість і містять прикладні розробки.

Питання використання технології комунікації органами державної влади та місцевого самоврядування розглядалися у працях вітчизняних дослідників О. Акімова, Л. Акімової, Н. Колісніченко та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у зазначених роботах не розглянуто комунікативний аспект як невід'ємний елемент формування власного позитивного іміджу діяльності органів публічної влади, не приділено достатньої уваги механізмам формування іміджу органів влади у контексті підвищення рівня довіри до них із боку громадськості. Зазначене зумовлює вибір напряму дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у розробленні теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій із питань формування позитивного іміджу органів публічної влади на основі використання комунікативного аспекту. Відповідно до мети дослідження передбачається вирішити такі завдання: узагальнити наявні підходи до визначення поняття «імідж» та визначити імідж саме як канал комунікації; дослідити напрями формування позитивного іміджу органів публічної влади; охарактеризувати комунікацію як інструмент формування позитивного іміджу органів публічної влади; виявити роль громадської думки як зворотного зв'язку в комунікативній діяльності органів публічної влади.

Виклад основного матеріалу дослідження. У найбільш загальному вигляді можна дати таке визначення іміджу: імідж – це зовнішня форма будь-якого об'єкта чи явища (товару, інституту, людини тощо) або уявлення про них, яке цілеспрямовано, свідомо формується в масовій свідомості за допомогою публіситі, реклами або пропаганди. Отже, імідж – це результат і конкретна форма відображення предметів і явищ у світосприйнятті людини, тобто відчуття, уявлення, поняття, які на основі цього формуються, і висновки, що робляться [2, с. 4].

Тобто імідж виступає як створений, штучний образ, тому він має певні ознаки, які йому здебільшого цілеспрямовано надаються. Для того щоб бути сприйнятим, імідж має відповідати певним конкретним потребам цільової аудиторії. Саме тому теоретико-методологічні засади створення іміджу органів публічної влади набувають важливого значення в умовах демократичної політичної системи.

Основними методологічними засадами побудови політичного іміджу, на думку колективу авторів [2, с. 5], є:

1) визначення основних потреб аудиторії, а за потреби – окремих її сегментів, і на цій основі побудова «каркасу» політичного іміджу;

2) доповнення «каркасу» політичного іміджу необхідними характеристиками з урахуванням потреб масової суспільної свідомості в бажаному образі й можливостей суб'єкта політики їх демонструвати «природно»;

3) перекладення основних характеристик іміджу на різні канали комунікації у зрозумілих, доступних для масової аудиторії формах.

Потрібно врахувати той факт, що завжди існуватиме елемент недовіри окремих сегментів громадськості до роботи органів державного управління. І саме на цю частку населення повинні спрямовувати свої зусилля представники органів публічної влади.

Невід'ємним атрибутом будь-якої іміджевої системи є структура. На думку С. Колоска [3], структура іміджу органу державного управління включає вісім компонентів (складників):

1. Діловий імідж організації – це уявлення про організацію як суб'єкта ділової активності. Складниками ділового іміджу організації виступають повнота і своєчасність наданих послуг громадянину.

2. Імідж працівників включає уявлення про стиль життя, суспільний статус і деякі особистісні (психологічні) характеристики.

3. Внутрішній імідж організації – це уявлення співробітників про свою організацію. Основними детермінантами внутрішнього іміджу є культура організації і соціально-психологічний клімат.

4. Імідж керівника або основних керівників організації включає уявлення про можливості, ціннісні орієнтації, психологічні характеристики і зовнішність керівників.

5. Імідж персоналу – це збірне, узагальнене уявлення про персонал, що розкриває найбільш характерні для нього риси. Фахова компетентність включає: мобільність (швидкість і якість обслуговування); акуратність у виконанні посадових обов'язків; точність виконання роботи; інформованість (готовність надати консультацію чи довідку з приводу будь-якого проблемного питання); висококваліфіковану фахову підготовку; культуру спілкування: комунікабельність (приятність у спілкуванні, успіх), слушність усних виступів; соціально-психологічні характеристики співробітників, а також їх соціально-демографічні й фізичні дані: вік, стать, наявність/відсутність фізичних вад.

6. Візуальний імідж організації – це уявлення про організацію, субстратом якого є зорові відчуття, що фіксують інформацію про інтер'єр офісу, приймальню керівника, кабінет, символіку організації.

7. Соціальний імідж організації – це уявлення широкої громадськості про соціальні цілі й роль організації в економічному, соціальному і культурному житті громадськості.

8. Імідж послуги – це уявлення людей стосовно особливих характеристик, якими є ці послуги.

Щодо складників іміджу державної установи, то їх класифікують за такими компонентами [4]:

1) когнітивним (враження від спілкування зі службовцем, аналіз діяльності установи);

2) емоційним (відчуття на емоційному рівні, наприклад, від звучання гімну держави в установі);

3) образним (візуальне сприйняття).

Серед системних компонентів формування іміджу органів публічної влади особливе місце займає комунікативний аспект, оскільки саме комунікація виступає потужним засобом формування міжінституційних зв'язків у соціумі. Визначення іміджу саме як каналу комунікації включає всі інші параметри: імідж – це комплексна форма комунікації, яка забезпечує людині максимально можливе повне враження про об'єкт, що сприяє досягненню стратегічних цілей комунікації. Комунікативні характеристики іміджу проявляються в тому, що імідж:

1) є концепцією життєвої позиції, саморозуміння й самоідентифікації;

2) становить своєрідний когнітивний, комунікативний, лінгвістичний експеримент;

3) когнітивно погоджений із внутрішніми установками особистості, тобто люди намагаються робити вчинки, формувати власний імідж відповідно до своїх поглядів і переконань;

4) проявляється крізь призму мовної поведінки;

5) вбудовується в національну культуру;

6) впливає на життя людини як змістовно, через ті соціальні ролі й позиції, рівня яких досягає людина, так і в темпореєктуальному плані, полегшуючи або ускладнюючи просування людини до досягнення смислоутворюючих цілей життя [5].

Імідж публічної влади виконує символічно-знакову функцію, впливаючи на ставлення громадян до управління, на міру їх довіри до суб'єктів управління і, як наслідок, на підтримку їхніх дій. Виділяють такі комунікативні функції іміджу державної установи:

- полегшення аудиторії сприйняття інформації про державну службу;

- забезпечення режиму найбільшого сприяння під час сприйняття особистості держслужбовця;

- підготовка ґрунту для формування установок щодо позитивного ставлення до державного службовця [2, с. 6].

Управлінська діяльність має переважно комунікативний міжособистісний характер. На думку українських дослідників О. Акімова та Л. Акімової [1, с. 58], термін «комунікація» у державному управлінні визначається як рух інформації, інструмент діалогу між учасниками управлінського процесу, складник процесу взаємодії влади і громадянського суспільства.

Американський дослідник Г. Райт виділяє такі комунікативні компоненти в діяльності органів публічної влади:

- процес реагування на інтереси різноманітних груп;

- процес розуміння інформації, укладеної в законодавчих актах, їхнє трактування і створення правил, каналів упровадження цих законів;

- створення внутрішніх інформаційних потоків;

- акцент на вивченні поведінки людей, а не управлінських структур і умов праці;

- підхід до комунікативної діяльності як до потреби в особистісних і міжособистісних взаєминах, що існують поза формальними, бюрократичними відносинами: спілкування, ствердження самоповаги й особистісної цілісності індивіда;

- процес зв'язків із численними окремими групами й окремими індивідами у забезпеченні громадянських послуг;

- взаємини індивіда й організації із широкими масами та співвідношення з цілями суспільства [6, с. 8–11].

Основною метою використання комунікативного підходу в діяльності органів публічної влади є здатність досягти суспільного визнання та виправдання обраного політичного курсу, прийнятих політичних рішень. При цьому діяльність органів державного управління повинна бути зорієнтована передусім на задоволення суспільних потреб з обов'язковим урахуванням громадської думки. Бо тільки за умови наявності громадської підтримки органи влади можуть підвищити рівень своєї легітимності.

Завданнями комунікації в державному управлінні є:

- 1) забезпечення підтримки суспільством дій влади, що досягається підвищенням рівня довіри громадян до державних інституцій;

- 2) реалізація єдиної державної комунікативної політики шляхом створення системи впливу на громадську думку;

- 3) формування та підтримка ефективного зворотного зв'язку із громадянами для моніторингу ситуації й оцінювання результатів своєї роботи;

- 4) налагодження співпраці із засобами масової інформації задля забезпечення інформування громадськості про здійснювану політику, створення й підтримки позитивного іміджу влади [7].

Комунікативна діяльність органів публічного управління має бути спрямована на формування такого інформаційного простору, який би сприяв створенню позитивного іміджу та відповідав очікуванням громадськості водночас. Така діяльність передбачає прямий та зворотний зв'язок із населенням, інформування його з питань реалізації державних і локальних програм, вивчення реакції населення на дії органів публічної влади.

З огляду на функціонально-структурний аспект двома основними функціями комунікації в системі державного управління є:

- 1) формування позитивного іміджу;

- 2) інформування громадськості.

В умовах побудови демократичної держави на ідеологічних засадах лібералізму в процесі створення позитивного іміджу органів управління першочерговими стають питання прозорості й відкритості діяльності органів державної влади, формування до них довіри шляхом зниження примусово-адміністративних та підвищення комунікативно-інформаційних технологічних компонентів. Органи публічної влади мають демонструвати доступність для дискусій, пропозицій та співпраці, уникати бюрократичних методів роботи, показуючи натомість демократичний стиль діяльності державних служб.

Для встановлення діалогу органів державного управління із громадськістю повинен переважати концептуально побудований і заснований на принципах системності, цілеспрямованості, відкритості та постійності підхід. Суть цього підходу полягає в тому, що рішення органів публічної влади стосовно важливих проблем повинні ґрунтуватися не тільки на особистих поглядах та власному досвіді управлінців. Прийняттю цих рішень мають передувати аналіз громадської думки та прогнозування і моделювання соціаль-

ної поведінки населення. Крім того, будь-яке рішення, яке приймається на державному рівні, має брати до уваги науково обґрунтовану думку науковців.

На думку науковця Д. Йодера [8, с. 13], реалізація участі громадян у прийнятті рішень є необхідною для досягнення таких загальних цілей:

1) значного внеску в сферу державної політики;

2) подальшого розвитку демократичних цінностей шляхом забезпечення інтересів більшості громадян;

3) планування з урахуванням потреб різних груп, що є визнанням різноманітності місцевого співтовариства;

4) реалізації соціальних змін шляхом прийняття політики, яка забезпечує рівний доступ до послуг усього місцевого населення;

5) інформування однодумців.

Після визначення цілей участі громадян необхідно обрати спосіб, за допомогою якого органи публічної влади будуть налагоджувати комунікацію з громадою. Натепер концепція ведення монологу з боку представників влади є застарілою і недієвою. Їй протистоїть інший спосіб комунікації – діалог. Цей підхід означає широке обговорення ідей або досягнення консенсусу. Діалогова комунікація сприймається як спосіб підсилення голосу громадськості, сприяння ефективній участі та соціальним змінам.

Успіх діалогу здебільшого залежить від спільних дій органів державної влади й об'єднань громадян та їх готовності до співпраці. У зв'язку з цим важливо виділити елементи, які є необхідними для конструктивної участі громадян у прийнятті рішень, серед яких:

– ініціатива та бажання здійснити зміни (громадяни повинні відчувати, що наслідки ухвалених владою рішень безпосередньо впливатимуть на їх життя);

– відданість справі (громадяни повинні бути наполегливими у своїх намірах співучасті);

– знання методів участі громадськості, особливостей їх впровадження та потенційних результатів;

– обізнаність зі своїми правами та обов'язками щодо співпраці з владою та впливу на процес прийняття рішень;

– необхідна підготовка;

– співпраця з місцевою владою (представники місцевих органів влади повинні навчитися спілкуватися з громадянами, бути неупередженими та ставитися з розумінням до їхніх потреб);

– чіткий орієнтир на успіх як для громадян, такі для місцевої влади (активна участь громадян у процесі розроблення та впровадження політики відбувається за умови, що проблема стосується їх безпосередньо або вони отримують певні переваги від її вирішення);

– планування та впровадження змін;

– прозорість;

– гнучкість (влада та громадяни повинні вміти домовлятися та співпрацювати);

– залучення професійних експертів, зокрема спеціалістів з громадянської просвіти, організації громадських слухань, проведення досліджень якості послуг тощо [9, с. 83].

За добре організованої участі та комунікації громадяни та зацікавлені групи можуть суттєво впливати на результати рішень. Адже залучення громадян може сприяти зростанню їхньої довіри до влади, підвищенню легітимності і якості врядування. Отже, можна дійти висновку, що комунікація органів державного управління з громадськістю є необхідною передумовою успішного виконання ними свого призначення в суспільстві. Суть ідеї полягає в тому, що комунікативні технології можуть працювати в інтересах обох сторін – влади й громади, впливаючи на громадську думку в напрямі формування позитивного іміджу органів публічної влади.

Висновки з проведеного дослідження.

Нині у громадянському суспільстві є певна проблема, суть якої полягає в тому, що громадська думка недостатньо вивчається й недостатньо враховується органами влади. Державно-управлінські рішення не завжди вирішують проблеми та задовольняють очікування населення. Очевидно, що встановлення довіри між громадянами та владою і на цій основі консолідація суспільства є однією з найгостріших проблем у сфері управлінської діяльності, а отже, і в процесі формування іміджу влади та її носіїв.

Проведений аналіз комунікацій органів публічної влади свідчить про те, що у вітчизняній практиці комунікації суб'єктів державного управління знаходяться у площині накопичення, зберігання та надання інформації, спостерігається перенесення державно-управлінських комунікацій у політичну площину. Натомість комунікативний аспект у діяльності органів публічної влади має проявлятися постійно через прямий та зворотний контакт органів управління будь-якої системи із громадськістю з метою створення, формування та функціонування позитивного іміджу управління, що впливає на виникнення сприятливого середовища для взаємодії обох сторін.

Складовим елементом механізму формування позитивного іміджу органів державного управління, без сумніву, виступають і засоби масової комунікації. У подальших дослідженнях акцент необхідно робити на перенесення

методів комунікації, які притаманні системі зв'язків із громадськістю, у цифрові комунікації, що передбачають підвищення стандартів і поліпшення якості спілкування органів публічної влади з населенням.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Акімов О.О. Світовий досвід комунікаційної діяльності органів публічної влади. *Забезпечення конструктивного діалогу між владою та суспільством: матеріали наук.-практ. конф.* (Одеса, 28 квітня 2016 р.). Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2016. С. 57–61.
2. Формування позитивного іміджу органів влади через підвищення якості надання адміністративних та соціальних послуг / С.М. Серьогін, В.В. Лола, І.І. Хожило та ін.; за заг. ред. С.М. Серьогіна. Київ: НАДУ, 2009. 32 с.
3. Колосок С.В. Зв'язки з громадськістю у формуванні іміджу органів державного управління : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.01. Київ, 2003. 22 с.
4. Падафет Ю.Г. Теоретико-методологічний аспект формування іміджу державної установи. *Теоретичні та прикладні питання державотворення*. 2007. № 1. URL: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2007-1/07pugids.htm/07pugids.htm>
5. Забезпечення інформаційної безпеки держави: підручник / В.М. Петрик, М.М. Присяжнюк, Д.С. Мельник та ін.; за заг. ред. О.А. Семченка та В.М. Петрика. Київ: Книжкова палата України, 2015, 672 с.
6. Райт Г. Державне управління [пер. з англ.]. Київ: Основи, 1994, 191 с.
7. Енциклопедія державного управління: у 8 т. / наук.-ред. колегія: Ю.В. Ковбасюк (гол.) та ін. Київ: НАДУ, 2011. Т. 2, 692 с.
8. Yoder D.E. (1999) Contingency Framework for Environmental Decision-Making: Linking Decisions, Problems and Processes. *Policy Studies Review*, no. 16 (3/4), pp. 11–35.
9. Колісниченко Н.М. Діалогова комунікація влади і громадян в управлінні територіями. *Забезпечення конструктивного діалогу між владою та суспільством: матеріали наук.-практ. конф.* (Одеса, 28 квітня 2016 р.). Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2016. С. 82–85.

REFERENCES:

1. Akimov O.O., Akimova L.M. (2016) Svitoviy dosvid komunikacijnoji dijajlnosti orghaniv publichnoji vlady [World experience of communication activities of public authorities]. *Proceedings of the Zabezpechennja konstruktyvnogho dialoghu mizh vladoju ta suspiljstvom: naukovo-praktychna konferencija* (Ukraine, Odessa, April 28, 2016), Odessa: ORIDU NADU, pp. 57–61.
2. Serjoghin S.M. (ed.) (2009) *Formuvannja pozytyvnogho imidzhu orghaniv vlady cherez pidvyshhennja jakosti nadannja administratyvnykh ta socialjnykh poslugh* [Formation of a positive image of the authorities through improving the quality of administrative and social services]. Kyiv: NADU. (in Ukrainian).
3. Kolosok S.V. (2003) *Zv'jazky z ghromadsjkistju u formuvanni imidzhu orghaniv derzhavnogho upravlinnja* [Public relations in shaping the image of public administration] (PhD Thesis), Kyiv: National Academy of Public Administration at Presidential Ukraine.
4. Padafet Ju.Gh. (2007) *Teoretyko-metodologichnyj aspekt formuvannja imidzhu derzhavnoji ustanovy* [Theoretical and methodological aspect of forming the image of a state institution]. *Teoretychni ta prykladni pytannja derzhavotvorennja* [Theoretical and applied questions of state creation] (electronic journal), no. 1. Available at: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2007-1/07pugids.htm/07pugids.htm>
5. Semchenko O.A., Petryk V.M. (ed.) (2015) *Zabezpechennja informacijnoji bezpeky derzhavy* [Providing information security of the state]. Kyiv: Knyzhkova palata. (in Ukrainian).
6. Rajt Gh. (1994) *Derzhavne upravlinnja* [Public administration]. Kyiv: Osnovy. (translation from English to Ukrainian).
7. Kovbasjuk Ju.V. (ed.) (2011) *Encyklopedija derzhavnogho upravlinnja* [Encyclopedia of Public Administration]. Kyiv: NADU.
8. Yoder D.E. (1999) Contingency Framework for Environmental Decision-Making: Linking Decisions, Problems and Processes. *Policy Studies Review*, no. 16 (3/4), pp. 11–35.
9. Kolisnichenko N.M. (2016) *Dialoghova komunikacija vlady i ghromadjan v upravlinni terytorijamy* [Dialogue communication between authorities and citizens in the management of territories]. *Proceedings of the Zabezpechennja konstruktyvnogho dialoghu mizh vladoju ta suspiljstvom: naukovo-praktychna konferencija* (Ukraine, Odessa, April 28, 2016), Odessa: ORIDU NADU, pp. 82–85.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-77>

УДК 338.054.23

**Обґрунтування доцільності використання
діалектичного й синергетичного підходів
до дослідження категорії «бюджетна безпека»****Богма Олена Сергіївна**доктор економічних наук, професор кафедри управління персоналом
та економіки підприємства
Донецького державного університету управління**Болдуєва Оксана Валеріївна**доктор економічних наук, професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізького національного університету**Bogma Olena**

Donetsk State University of Management

Bolduieva Oksana

Zaporizhzhya National University

Статтю присвячено обґрунтуванню доцільності використання діалектичного й синергетичного підходів як важливих складників системності процесу наукового усвідомлення й обґрунтування проблематики забезпечення бюджетної безпеки держави як основного складника її економічної безпеки. З урахуванням неможливості досягнення бюджетною системою та бюджетним процесом стану абсолютної безпеки та еволюційності розвитку системи забезпечення бюджетної безпеки обґрунтовано діалектичний характер бюджетної безпеки. Дано трактування базових принципів синергетики з погляду забезпечення бюджетної безпеки, до яких віднесено принцип гомеостатичності, ієрархічності, мінливості, нелінійності, відкритості. Зроблено висновок, що застосування діалектичного та синергетичного підходів дає можливість комплексно досліджувати проблему закономірностей розвитку складної системи забезпечення бюджетної безпеки держави.

Ключові слова: бюджетна безпека, діалектичний підхід, синергетичний підхід, розвиток, хаос, самоорганізація.

Богма Е.С., Болдуева О.В. ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДИАЛЕКТИЧЕСКОГО И СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ КАТЕГОРИИ «БЮДЖЕТНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

Статья посвящена обоснованию целесообразности использования диалектического и синергетического подходов в качестве важной составляющей системности процесса научного осознания и обоснования проблематики обеспечения бюджетной безопасности государства как основной составляющей его экономической безопасности. С учетом невозможности достижения бюджетной системы и бюджетным процессом состояния абсолютной безопасности и эволюционности развития системы обеспечения бюджетной безопасности обоснован диалектический характер бюджетной безопасности. Представлена трактовка базовых принципов синергетики с точки зрения обеспечения бюджетной безопасности, к которым отнесены принцип гомеостатичности, иерархичности, изменчивости, нелинейности, открытости. Сделан вывод, что применение диалектического и синергетического подходов дает возможность комплексно исследовать проблему закономірностей развития сложной системы обеспечения бюджетной безопасности государства.

Ключевые слова: бюджетная безопасность, диалектический подход, синергетический подход, развитие, хаос, самоорганизация.

Bogma Olena, Bolduieva Oksana. THE SUBSTANCE OF THE ACCESS TO USE OF DIALECTIC AND SYNERGETIC APPROACHES IN THE INVESTIGATION OF THE CATEGORY «BUDGET SECURITY»

The article is devoted to the substantiation of expediency of using dialectical and synergetic approaches as an important component of the systematic process of scientific awareness and substantiation of the problems of ensuring budget security of the state as the main component of its economic security. Taking into account the impossibility of achieving the budget system and the budget process, the state of absolute security and evolution of the development of the budget security system is substantiated by the dialectic nature of budgetary security. It has been established that from the standpoint of dialectics, internal impulses of the development of the phenomenon of fiscal security in general and its system of support in particular are budget contradictions that arise because of the divergence of interests of certain groups of their carriers in the budgetary sphere. It is proved that the use of synergetics makes it possible to study the patterns of development of the budget system and budget security systems during their stay in a no equilibrium state. The interpretation of the basic principles of synergetics from the point of view of ensuring budget security is given: the principle of homeostatic (indicates the need to maintain the budget system and the budget process in equilibrium), hierarchy (determines the dependence of changes in the system of ensuring the budget security of the lower level from changes in the system of the higher level), variability (indicates the need for changes in the system of ensuring budget security in accordance with changes in the budget system), non-linearity (indicates the expediency of taking into account the synergy effect and uncertainty about the impact of future events), openness (defines the openness of the budget security system to the impact of not only internal but also external factors). It is concluded that the use of dialectic and synergetic approaches makes it possible to comprehensively study the problem of the regularities of the development of a complex system ensuring budget security of the state.

Key words: budget security, dialectic approach, synergistic approach, development, chaos, self-organization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні основою національної безпеки будь-якої країни виступає економічна безпека, проблема забезпечення якої для України є однією з базових на шляху системної трансформації національної економіки у ринкову з подальшою її інтеграцією у світове економічне господарство на умовах рівності й незалежності. Своєю чергою, основоположним елементом економічної безпеки держави виступає її бюджетна безпека, адже саме вона безпосередньо впливає на рівень забезпечення необхідним обсягом фінансових ресурсів національної економіки. Таким чином, можна стверджувати, що забезпечення бюджетної безпеки України має першочергове значення для спрямування національної економіки на шлях сталого розвитку. До того ж досягнення необхідного і достатнього рівня бюджетної безпеки створює необхідний фундамент для втілення в життя вірних соціально-економічних рішень. Своєю чергою, досягнення максимальної ефективності забезпечення економічної безпеки держави у цілому та бюджетної безпеки зокрема безпосередньо залежить від системності наукового опрацювання окресленої проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення економічної безпеки країн висвітлено у працях таких західних науковців, як Б. Бузан, Е. Гелнер, Б. Грієр, В. Кабле, Дж. Лючіані, Т. Моран, Г. Моргентау, К. Норр, Д. Фішер та ін. Дослідження небезпек та загроз економічній безпеці країни, інструментів, моделей та механізмів підвищення її

рівня проводилися у наукових працях таких українських дослідників, як: В. Андрійчук, І. Бінько, З. Варналій, О. Власюк, В. Горбулін, М. Денисенко, Я. Жаліло, В. Мунтіян, Г. Пастернак-Таранушенко, І. Петрова, А. Сухоруков, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко та ін. Питанням забезпечення бюджетної безпеки України присвячено наукові праці В. Андрущенко, В. Базилевича, О. Барановського, З. Варналія, Т. Вахненко, О. Василика, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Кудряшова, І. Луїної, В. Опаріна, Г. П'ятаченко, В. Суторміної, І. Чугунова, С. Юрія та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому слід відзначити, що, незважаючи на значну кількість наукових праць у галузі дослідження особливостей забезпечення економічної безпеки у цілому та її бюджетного складника зокрема, залишається досить значна кількість питань у сфері вибраної проблематики, що потребують більш ґрунтовного вивчення. Зокрема, слід відзначити відсутність єдиної й адекватної сучасним економічним реаліям системної наукової методології дослідження категорії «бюджетна безпека», що й зумовлює необхідність проведення подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування доцільності використання діалектичного й синергетичного підходів як загальнонаукових методів дослідження категорії «бюджетна безпека», що забезпечить системність розуміння її змістовного наповнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відзначимо, що важливим складником системності процесу наукового усвідомлення й обґрунтування проблематики забезпечення бюджетної безпеки відповідної держави з методологічного погляду є застосування у процесі дослідження діалектичного й синергетичного підходів.

Так, основоположним принципом діалектики виступає принцип розвитку, згідно з яким розвиток являє собою особливий тип руху, якому властиві такі риси: рух від нижчого до вищого; перехід від простого до складного; виникнення нової якості та ін. Діалектична концепція розглядає розвиток як єдність кількісних і якісних змін, як рух від старого якісного стану до нового, більш високого. Відповідно, діалектична концепція наголошує на внутрішньому джерелі розвитку – суперечливості явищ, тому розвиток виступає як саморозвиток [1]. Таким чином, діалектика визначає еволюційність розвитку системи, зумовлену її намаганням пристосуватися чи протидіяти зовнішнім чи внутрішнім суперечкам, викликам, шокам.

Діалектичний підхід відображає загальні філософські принципи і підходи, які застосовуються в тому числі й під час аналізу економічної сфери [2], зокрема стосовно об'єкту дослідження феномен бюджетної безпеки розглядається як такий, що розвивається, рухається, трансформується, при цьому внутрішніми імпульсами такого розвитку виступають бюджетні протиріччя.

Підтвердження діалектичного характеру економічної безпеки у цілому та бюджетної безпеки як її складника можна знайти в тому, що характер взаємозв'язку економічної (бюджетної) безпеки зі станом системи економічних (бюджетних) інтересів визначається двома діалектично пов'язаними аспектами: гармонізація економічних (бюджетних) інтересів означає оптимально досягну економічну (бюджетну) безпеку для господарюючих суб'єктів будь-якого ступеня спільності за наявного рівня можливостей системи; через обмеженість ресурсів гармонізація економічних (бюджетних) інтересів передбачає недосяжність максимального рівня економічної (бюджетної) безпеки для кожного окремого господарюючого суб'єкта [3, с. 23].

Підтвердження діалектичного характеру бюджетної безпеки визначається також неможливістю досягнення бюджетною системою та бюджетним процесом стану повної відсутності небезпеки, адже завжди існують

певні загрози, викликані соціальними, економічними, природно-техногенними та іншими причинами. Таким чином, система забезпечення бюджетної безпеки перебуває в постійному діалектичному розвитку, зумовленому необхідністю набуття нею необхідного рівня здатності впливати на наявні та потенційно можливі загрози. Для розвитку системи забезпечення бюджетної безпеки суспільство створює нові та вдосконалює існуючі інститути й методи впорядкування соціально-економічних процесів. Проте досягнутий баланс стійкості бюджетної системи і бюджетного процесу до загроз, як і будь-яка рівновага в природі, має відносний характер та є тимчасовим явищем.

Відзначимо також, що сучасна філософська наука доповнює діалектичний підхід до вивчення закономірностей розвитку складних людинорозмірних систем застосуванням принципів та методів синергетичного підходу, в основу якого покладено розуміння суттєвості впливу на розвиток об'єкту факторів випадковості й невизначеності результатів подій.

Синергетичний підхід виходить із того, що базову роль у цьому світі відіграють випадковості, яким притаманна здатність до самоорганізації, у процесі якої хаос виступає конструктивною силою [4]. Таким чином, елемент хаосу не визначається як критичний, деструктивний чинник, а сприймається як корисне явище, оскільки є необхідною умовою вибору альтернатив подальшого розвитку системи.

Синергетичний підхід дає змогу розглядати систему як таку, яка самоорганізовується, є відкритою у процесі безперервного становлення, еволюціонує за нелінійними законами з неочікуваними сценаріями розвитку. Синергетика вказує на те, що до складного неупорядкованого середовища можуть пристосуватися лише гнучкі системи, що мають відповідну помірну невпорядкованість та певну хаотичність у своїй структурі. Синергетика являє собою новий підхід до розуміння еволюційних криз, нестабільності та хаосу, до оволодіння методами нелінійного управління складними системами, які мають здатність до самоорганізації та знаходяться у нестійкому стані. При цьому трансформується також розуміння природи катастроф, які при цьому розцінюються як обов'язкова умова розвитку [5].

Використання синергетики в економіці дало змогу розробити різноманітні тео-

рії функціонального управління масштабними економічними системами. При цьому основна мета управлінського впливу з погляду синергетичного підходу полягає у забезпеченні таких умов, які уможливають досягнення рівноважного стану керованої підсистеми у процесі її функціонування в умовах збурень зовнішнього та внутрішнього характеру [6].

До базових принципів синергетики з погляду забезпечення бюджетної безпеки слід віднести:

– принцип гомеостатичності – визначає спрямованість системи забезпечення бюджетної безпеки на підтримання бюджетної системи та бюджетного процесу у стійкому рівноважному стані;

– принцип ієрархічності – визначає залежність трансформації системи забезпечення бюджетної безпеки на нижчих рівнях від трансформації системи вищого рівня. Так, підвищення ефективності системи забезпечення бюджетної безпеки держави впливає на підвищення аналогічних показників систем забезпечення бюджетної безпеки регіонів;

– принцип мінливості – визначає потребу набуття системою забезпечення бюджетної безпеки змін відповідно до змін бюджетної системи. Тобто стійкість системи забезпечення бюджетної безпеки за умов нестійкого розвитку керованої системи призводить до невідповідності їхніх внутрішніх властивостей і якостей та зростання дисбалансу;

– принцип нелінійності – визначає відсутність прямої, лінійної залежності отриманого результату від обсягу витрачених на його досягнення ресурсів. Цей принцип визначає необхідність урахування синергетичного ефекту та невизначеності результатів подій у майбутньому;

– принцип відкритості – визначає відкритість системи забезпечення бюджетної безпеки до впливу зовнішніх чинників. Тобто розвиток системи забезпечення бюджетної безпеки визначається не лише внутрішніми, а й насамперед зовнішніми чинниками, вплив яких, таким чином, слід обов'язково врахувати під час розроблення заходів забезпечення бюджетної безпеки.

У цілому синергетичний підхід забезпечує можливості дослідження закономірностей розвитку бюджетної системи та системи забезпечення бюджетної безпеки в момент їх перебування у нерівноважному стані.

Як відзначає С. Попов, синергетично-діалектична парадигма дослідження складних систем, що саморозвиваються, являє собою сукупність стійких і загальнозначущих норм, теорій, методів, схем наукової діяльності, що передбачають єдність у тлумаченні теорії, в організації емпіричних досліджень та інтерпретації наукових досліджень. Із синергетичною парадигмою управління як дисипативною цілісністю стійко асоціюється категоріальний апарат аналізу управління як дисипативної цілісності, а саме аттрактори, біфуркація, самоорганізація (когерентна, континуальна), хаос і детермінований хаос, відкриті системи у нерівноважному стані, фрактали, дисипативні процеси. З діалектичною парадигмою пов'язана категорія «розвиток», яка є центральною у діалектиці і являє собою процес незворотних якісних змін. Основні ознаки діалектичної парадигми: розвиток, якісний характер, спадковість, їх незворотність і цілеспрямованість, у процесі чого-з'являється нова якість [7, с. 69]. Таким чином, слід відзначити, що застосування діалектичного та синергетичного підходів як синергетично-діалектичної парадигми дослідження проблем забезпечення бюджетної безпеки дає можливість комплексно досліджувати проблему закономірностей розвитку складної людино-розмірної системи забезпечення бюджетної безпеки держави.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, використання діалектичного й синергетичного підходів у дослідженні категорії «бюджетна безпека» є цілком прийнятним та обґрунтованим. Діалектичне розуміння змісту бюджетної безпеки як безперервного циклічного процесу стабільності й кризи бюджетної системи визначає необхідність її сприйняття лише у відносному плані. У міру накопичення бюджетною системою діалектичних протиріч, наростання конфліктів та загострення боротьби протилежностей механізм забезпечення бюджетної безпеки втрачає свою дієвість та набуває дестабілізуючого характеру, що в точці біфуркації формує необхідність і можливість вибору альтернатив подальшого розвитку системи. Дослідження закономірностей розвитку бюджетної системи та системи забезпечення бюджетної безпеки в момент їх перебування у нерівноважному стані визначає необхідність застосування поряд із діалектичним синергетичного підходу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Проблема істини в філософії та науці. Файловий архив студентів. URL : <https://studfiles.net/preview/5650669/page:8/> (дата звернення: 27.12.2018).
2. Диалектический метод это: ... Словарь-справочник по философии. URL : http://philosophy_for_students.academic.ru/Диалектический_метод (дата обращения: 08.01.2019).
3. Азарян О., Іншин І. Реалізація економічних інтересів регіонів у моделі взаємодії держави та бізнесу. *Схід*. 2011. № 1(108). С. 21–25.
4. Добронравова І.С. Синергетика: становление нелинейного мышления. *Офіційний сайт кафедри філософії та методології науки Київського національного університету Шевченка*. URL : <http://www.philsci.univ.kiev.ua/biblio/dobr.html> (дата звернення: 08.01.2019).
5. Касперович В.И. Философско-синергетическая парадигма социального управления. *Проблема управления*. 2008. № 1(26). URL : <http://pu.by/iss/n26/G.%20KASPEROVICH%2026.pdf> (дата обращения: 08.01.2019).
6. Государственная политика и управление : учебник : в 2-х ч. Ч. 1: Концепции и проблемы государственной политики и управления / Л.В. Сморгунов и др. ; под ред. Л.В. Сморгунова. Москва : РОССПЭН, 2006. URL : http://gpb22.narod.ru/smorgunov_1/chapter15.html (дата обращения: 08.01.2019).
7. Попов С.М. Філософія зворотного зв'язку у парадигмі саморегуляції складних сучасних соціальних систем. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2011. № 46. С. 65–83.

REFERENCES:

1. Problema istyny v filosofiji ta nauci [The problem of truth in philosophy and science]. Faylovyu arkhiv studentov [File archive of students]. Available at: <https://studfiles.net/preview/5650669/page:8/> (accessed: 27.12.2018).
2. Dialekticheskiy metod eto: ... [The dialectical method is: ...] Slovar'-spravochnik po filosofii [Dictionary of Philosophy]. Available at: http://philosophy_for_students.academic.ru/Диалектический_метод (accessed: 08.01.2019).
3. Azarjan O., Inshyn I. (2011) Realizacija ekonomichnykh interesiv regioniv u modeli vzajemodiji derzhavy ta biznesu [Implementation of economic interests of regions in the model of interaction between the state and business]. *Skhid* [East], no 1 (108). pp. 21–25.
4. Dobronravova I. S. Sinergetika: stanovlenie nelineynogo myshleniya [Synergetics: the formation of non-linear thinking]. Oficijnyj sajt kafedry filosofiji ta metodologhiji nauky Kyjivskogho nacional'nogho universytetu Shevchenka [Official site of the Department of Philosophy and Methodology of Science at Kyiv National University of Shevchenko]. Available at: <http://www.philsci.univ.kiev.ua/biblio/dobr.html> (accessed: 08.01.2019).
5. Kasperovich V. I. (2008) Filososko-sinergeticheskaya paradigma sotsial'nogo upravleniya [Philosophical-synergetic paradigm of social management]. *Problema upravleniya* [Management problem], no 1 (26). Available at: <http://pu.by/iss/n26/G.%20KASPEROVICH%2026.pdf> (accessed: 08.01.2019).
6. Smorgunov L. V., Al'gin A. P., Barygin I. N. eds (2006). Kontseptsii i problemy gosudarstvennoy politiki i upravleniya [Concepts and problems of public policy and management]. *Gosudarstvennaya politika i upravlenie* [Government policy and management]. Moscow: ROSSPEN. Available at: http://gpb22.narod.ru/smorgunov_1/chapter15.html (accessed: 08.01.2019).
7. Popov S. M. (2011) Filosofija zvorotnogho zv'jazku u paradyghmi samoreguljaciji skladnykh suchasnykh socialnykh system [The philosophy of feedback in the paradigm of self-regulation of complex modern social systems]. *Ghumanitarnyj visnyk Zaporizkoji derzhavnoji inzhenernoji akademiji* [Humanitarian Bulletin Zaporizhzhya State Engineering Academy], no 46, pp. 65–83.

Андеррайтинг як фактор забезпечення фінансової стійкості страховиків та важливий елемент страхового менеджменту

Борисюк Олена Володимирівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Borysiuk Olena

Lesia Ukrainka Eastern European national university

Роль страхування як однієї з важливих передумов безпечної життєдіяльності суспільства загалом безперервно і стрімко зростає. Страхування не тільки є необхідністю для подальшого розвитку економіки, а й перетворюється на привабливий бізнес. Успішність функціонування страхової компанії, можливість виконання нею визначених функцій та своїх зобов'язань значною мірою залежать від її здатності сформувати збалансований страховий портфель із прийнятним рівнем збитковості. При цьому вагому роль у забезпеченні гарантій страховика перед страхувальником та здійснення страхових виплат відіграє андеррайтинг. У сучасних умовах андеррайтинг набуває все більшого значення в діяльності страхової компанії та починає відігравати ключову роль. Саме андеррайтинг є системоутворюючим процесом, за якого здійснюється управління страховим портфелем і в кінцевому підсумку забезпечується фінансова стійкість страховиків.

Ключові слова: андеррайтинг, андеррайтерська політика, страховий результат, операційний результат, фінансові результати.

Борисюк Е.В. АНДЕРРАЙТИНГ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЩИКОВ И ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ СТРАХОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Роль страхования как одной из важных предпосылок безопасной жизнедеятельности общества в целом непрерывно и стремительно растет. Страхование не только является необходимостью для дальнейшего развития экономики, но и превращается в привлекательный бизнес. Успешность функционирования страховой компании, возможность выполнения ею определенных функций и своих обязательств в значительной степени зависят от ее способности сформировать сбалансированный страховой портфель с приемлемым уровнем убыточности. При этом важную роль в обеспечении гарантий страховщика перед страхователем и осуществления страховых выплат играет андеррайтинг. В современных условиях андеррайтинг приобретает все большее значение в деятельности страховой компании и начинает играть ключевую роль. Именно андеррайтинг является системообразующим процессом, при котором осуществляется управление страховым портфелем и в конечном итоге обеспечивается финансовая устойчивость страховщиков.

Ключевые слова: андеррайтинг, андеррайтерская политика, страховой результат, операционный результат, финансовый результат.

Borysiuk Olena. UNDERWRITING AS A FACTOR OF PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF AN UNDERWRITER AND AN IMPORTANT ELEMENT OF INSURANCE MANAGEMENT

The aim of the article is researching theoretical basis of underwriting and determining the main tendencies, which are characteristic for the insurance market of Ukraine in the part of forming balanced insurance portfolio, and also justifying the perspectives of underwriting development for providing financial stability of underwriters. The research is based on the institutional structure of insurance market which develops under the influence of the certain social and economic environment and financial imbalances. The final result of activity of any commercial enterprise, including insurance companies, is getting profit. The success of functioning of an insurance company, the possibility of fulfilling certain functions and its responsibilities by it mostly depends on its ability to form a balanced insurance portfolio with an acceptable level of losses with the help of quality underwriting. From the point of view of the activity of an insurance company, underwriting is one of its important business processes along with its marketing, creating an insurance product, selling, client service and regulating losses. Underwriting is a process directed to making a decision about the possibility of insuring of a certain object and terms of such insuring, which includes the range of gradual interrelated procedures, such as analysis of risks and approving the decision about insuring or declining the insuring. So, making conclusions, we must admit that underwriting plays an important role in providing financial stability of insurance companies, being one of key indicators of previous

and following economic reasonability of an insurance process, adequacy of management system of operative activity of an underwriter, efficiency of reinsurance, also marketing and tariff policies. Moreover underwriting is an initial factor which affects reliability and stability of organizing development of an insurance company and is an important element of insurance management.

Key words: underwriting, underwriting policy, insurance result, operating result, financial result.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Характерною специфікою діяльності страхових компаній є те, що такі фінансові інститути мають справу з двома видами ризиків: з тими ризиками, які безпосередньо властиві діяльності страхових компаній, як і будь-яким іншим суб'єктам економіки, та з тими ризиками, які беруть на себе страховики на утримання за відповідну плату. В останньому разі наявність фактора ризику та необхідність компенсації можливого збитку страхувальника в разі реалізації страхового випадку викликають потребу в провадженні комплексу заходів і процедур із правильної оцінки прийнятого на страхування ризику й визначення можливостей його страхування з метою задоволення інтересів як страховика, так і страхувальника. Слід відмітити, що така комплексна робота страховика з ідентифікації та оцінки ризиків та вибору оптимального страхового покриття у світовій практиці отримала назву «андерайтинг». Виявлення таким чином ризикового профілю та визначення актуальності проведення андерайтингу дає змогу ґрунтовніше підходити до формування страхового портфеля та оцінювання фінансової стійкості страховика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання ефективної та професійної оцінки ризиків, які приймаються на утримання страховою компанією, стали предметом дослідження у наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених: А. Архіпова, Д. Горульова, Н. Нагайчук, М. Ніколенка, А. Попова, Р. Рязанцева, А. Супруна, Н. Ткаченко, Н. Харітонова, Л. Шірінян та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вагому роль у забезпеченні гарантій страховика перед страхувальниками щодо здійснення страхових виплат відіграє андерайтинг. Це базовий бізнес-процес у діяльності страхової компанії, призначений для запобігання фінансовим втратам страховика через неочікувано велику кількість настання страхових випадків. Неякісно здійснюваний андерайтинг страхових ризиків може призвести до непрогнозованого зростання страхових виплат і тим самим істотно знизити очікуваний фінансовий результат і поставити під загрозу фінансову стійкість

страхової компанії. Значущість андерайтингу в діяльності страховика зумовлює необхідність поглибленого дослідження наявної теорії та практики його провадження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних засад андерайтингу, а також обґрунтування перспектив його розвитку для забезпечення фінансової стійкості страховиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних бізнес-процесів у страхуванні є андерайтинг, основним завданням якого є відбір ризиків для формування збалансованого і рентабельного страхового портфеля.

Андерайтерська політика передбачає перелік об'єктів (ризиків) із зазначенням лімітів збитків за ними, які страховик схильний прийняти, і другий перелік з об'єктами (ризиками), які страховик, виходячи зі свого досвіду, не приймає. Всі ці визначення підкреслюють сутність андерайтингу як методу забезпечення фінансової стійкості шляхом селекції прийнятих ризиків. У зв'язку з цим говорять про дохід від андерайтингу в страхуванні як про різницю між отриманими преміями і витратами.

Основні тенденції страхових витрат і страхових премій показані в таблиці 1.

Так, на страховому ринку України порівняно з I півріччям 2017 року на 2202,5 млн. грн. (10,4%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 3237,3 млн. грн. (24,0%). Збільшення валових страхових премій відбулося майже за всіма видами страхування, а саме: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка» – збільшення валових страхових платежів на 937,2 млн. грн., або на 18,6%); страхування життя – збільшення валових страхових платежів на 487,7 млн. грн., або на 39,2%); страхування кредитів – збільшення валових страхових платежів на 443,8 млн. грн. (у 3 рази)); страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових платежів на 419,7 млн. грн., або на 37,1%); страхування від нещасних випадків – збільшення валових страхових платежів на 316,0 млн. грн., або на 61,0%); страхування майна – збільшення валових страхових платежів на 285,3 млн. грн., або на 10,0%);

медичне страхування – збільшення валових страхових платежів на 263,8 млн. грн., або на 18,7%); страхування медичних витрат – збільшення валових страхових платежів на 139,6 млн. грн., або на 34,7%); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – збільшення валових страхових платежів на 105,0 млн. грн., або на 5,2%) [6].

Андерайтерська політика реалізується виконанням певних завдань (рис. 1).

Так, андерайтер (у межах своїх повноважень) має право відмовити в прийомі на стра-

хування найбільш ризикованих об'єктів, коли ймовірність страхової виплати і рівень збитку настільки великі, що вже не можуть розглядатися як страхова подія.

Андерайтерська політика повинна враховувати:

1) фінансові можливості страховика платити за зобов'язаннями (величина нетто-утримання страховика);

2) взаємозв'язок з іншими політиками страховика – бюджетною, фінансовою, інвестиційною, виплатною, кадровою;



Рис. 1. Основні завдання андерайтерської політики страховика

Систематизовано на основі джерел [5; 10]

Таблиця 1

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка

Показники	I півріччя 2017	I півріччя 2018	Темпи приросту I півріччя 2018 / I півріччя 2017	
			млн. грн.	%
Страхова діяльність, млн. грн.				
Валові страхові премії	21 222,8	23 425,3	2 202,5	10,4
Валові страхові виплати	4 783,9	6 070,2	1 286,3	26,9
Рівень валових виплат, %	22,5	25,9	-	-
Чисті страхові премії	13 509,5	16 746,8	3 237,3	24,0
Чисті страхові виплати	4 614,9	5 862,9	1 248,0	27,0
Рівень чистих виплат, %	34,2	35,0	-	-

Джерело: [6]

3) величину прогнозованого андерайтерського доходу, стійкість і керованість портфеля ризиків;

4) прогноз рівня збитковості, що визначає розмір відрахувань у фонд великих збитків і величину статистичних індексів виплат, а також відхилення фактичної суми збитків від прогнозу;

5) конкурентів і їх пропозиції на ринку;

6) допустимі норми дебіторської заборгованості;

7) зміни в законодавстві та можливості їх оперативного обліку в політиці страховика;

8) програми з розвитку нових видів страхування тощо.

Андерайтерський процес являє собою виявлення взаємозв'язку між доступною інформацією щодо характеристик об'єкта страхування і потенційним ризиком виникнення страхового випадку. Метою є прийняття рішення про те, страхувати чи ні цього клієнта, і якщо страхувати, то на яких умовах. За підсумками проведеної роботи андерайтер може:

1) прийняти ризик на страхування на звичайних умовах;

2) прийняти ризик на особливих умовах (зі зміною тарифу, встановленням франшизи тощо);

3) відмовити в страхуванні.

Після цього, якщо ризик приймається, можуть починатися переговори про умови страхування, розмір страхового внеску та страхової суми.

Таким чином, на цьому рівні процес андерайтингу складається з декількох етапів (рис. 2).

Андерайтер бере участь у супроводі договору, здійснюючи моніторинг стану об'єкта страхування і контроль виконання плану захо-

дів щодо зниження ризиків, і в разі зміни прийнятих на страхування ризиків перераховує страховий тариф і готує зміни в договір. У разі порушення страхувальником своїх зобов'язань андерайтер готує висновок про розірвання договору або зменшення страхової виплати у разі настання страхового випадку.

На підставі вищевикладеного можна дійти висновку про те, що андерайтинг є системоутворюючим процесом, за якого здійснюється управління страховим портфелем, і він є важливим елементом страхового менеджменту.

Кожен вид страхування має свої особливості андерайтингу. Без розуміння страхових ризиків і того, що приймається на страхування (об'єкта страхування), а також опису факторів, які збільшують ймовірність настання страхового випадку та очікуваний розмір страхового відшкодування, не можна правильно оцінити ризик. А якщо ступінь ризику не можна виразити в грошовому вираженні, то і сформулювати прибутковий портфель теж не вийде, а якщо і вдасться, то тільки завдяки випадковості. Алгоритм проведення процедури андерайтингу наведений на рисунку 3.

Так, андерайтинг здійснюється шляхом перевірки пропонованого на страхування ризику за низкою параметрів, які залежать від конкретного виду страхування.

Ефективність андерайтингу оцінюють зазвичай за фінансовими результатами страхування. Для цього в загальному фінансовому результаті виділяють такі рівні:

1) андерайтерський результат – зароблена нетто-премія (зарахована премія за мінусом страхових резервів і понесених витрат на ведення справи);

2) страховий результат – сума андерайтерського результату і доходів від інвестування страхових резервів;

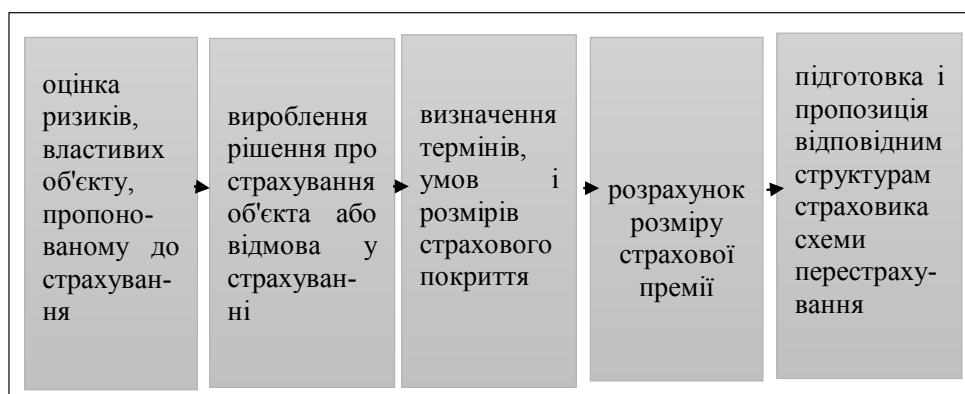


Рис. 2. Етапи процесу андерайтингу в страхових компаніях

Систематизовано на основі джерел [8; 11]

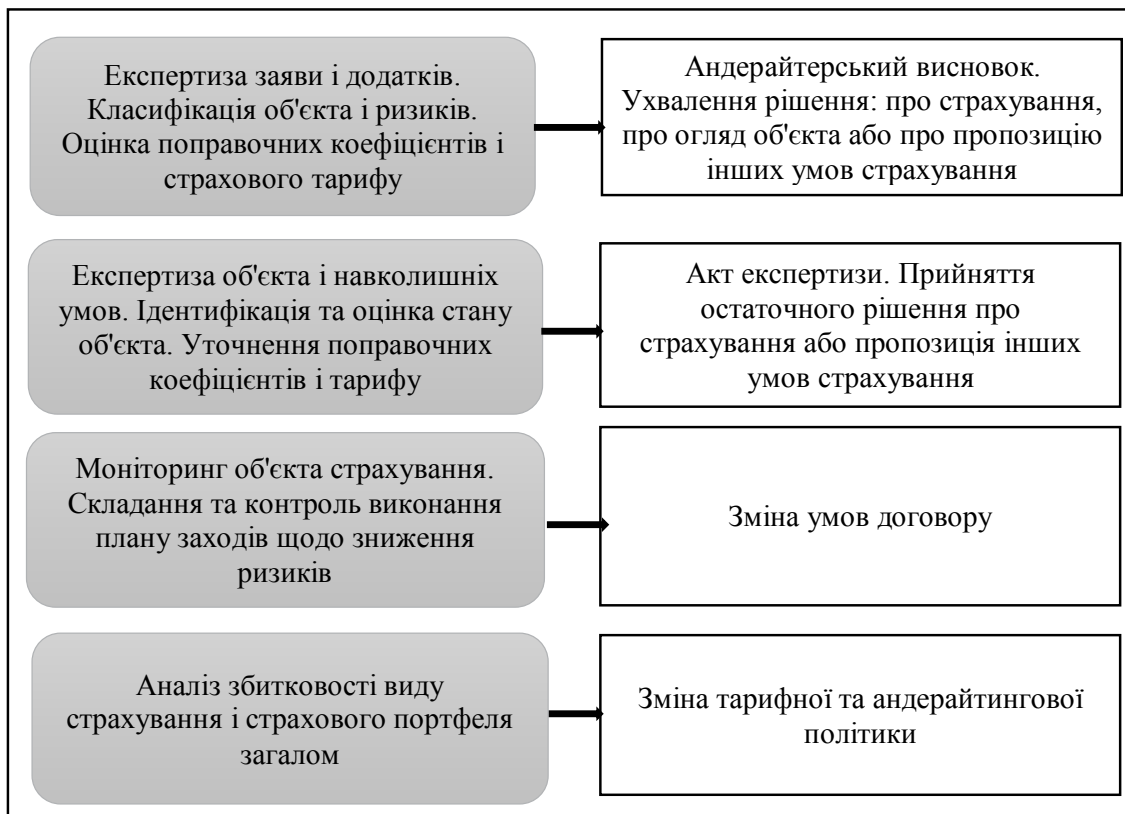


Рис. 3. Узагальнена процедура проведення андеррайтингу в страхових компаніях

Систематизовано на основі джерел [4; 10]

3) операційний результат – сума страхового результату і доходів від інвестування акціонерного капіталу.

Провідна роль андеррайтингу в забезпеченні фінансової стійкості страхової компанії забезпечується завдяки виконанню ним таких завдань:

- виявлення переліку чинників, які істотно впливають на збільшення ймовірності настання страхового випадку, залежно від об'єктів страхування і специфіки страхових випадків, а також можливості їх обліку в процесі розрахунку страхового тарифу;

- знаходження числових значень, які знижують або підвищують коригувальні коефіцієнти і враховують наявність або відсутність детермінант, що роблять істотний вплив на ймовірність настання страхового випадку;

- формалізація основних і додаткових умов, що включаються в договір страхування;

- вибір числових значень, які знижують або підвищують коригувальні коефіцієнти, що враховують наявність (відсутність) у договорі страхування тих чи інших умов.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, підбиваючи підсумки, слід зазначити, що андеррайтинг у забезпеченні фінансової стійкості страхових компаній відіграє важливу роль, виступаючи одним із ключових індикаторів попередньої та подальшої економічної доцільності процесу страхування, адекватності системи управління операційною діяльністю страховика, ефективності перестраховування, а також маркетингової і тарифної політик. Крім того, андеррайтинг – первинний фактор, який впливає на надійність і стабільність організаційного розвитку страхової компанії та визначає якість страхового менеджменту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Архипов А.П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум : учеб. Пособие. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 240 с.
2. Архипов А.П. О страховом андеррайтинге. *Финансы*. 2005. № 8. С. 51–56.
3. Архипов А.П. Роль андеррайтинга в формировании финансового результата страховых операций. *Управление в страховой компании*. 2008. № 2. С. 25–29.

4. Бутко Л.А. Теоретический анализ понятия «страхование жизни». *Вестник Оренбургского государственного университета*. 2010. № 13 (119). С. 128–132.
5. Горулев Д.А. Основы бизнес-процессов и страховой андеррайтинг: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 280 с.
6. Інформація про стан і показники розвитку страхового ринку. URL: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.
7. Попова А.В. Особливості правового регулювання андеррайтингу. *Вісник господарського судочинства*. 2009. № 1. С. 124–128.
8. Супрун А.А. Управління страховим портфелем як засіб забезпечення фінансової надійності страхової компанії. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2009. Вип. 5. С. 84–91.
9. Ткаченко Н.В. Ефективний андеррайтинг – запорука фінансової стійкості страховика. *Фінансова система України*. Вип. 8 Ч. 2. Острог: Вид. НаУ «Острозька академія», 2006. С. 380–388.
10. Харитоновна Н. Феномен солидарности в процедуре андеррайтинга в страховании жизни. *Страховое дело*. 1999, декабрь. С. 17–22.
11. Шірінян Л. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 9. С. 173–178.

REFERENCES:

1. Arhipov A.P. (2007). *Андеррайтинг в страховании*. [Underwriting Insurance] Teoreticheskij kurs i praktikum. Moscow: JuNITI-DANA [in Russian].
2. Arhipov, A.P. & D'jakov, E.I. (2005). O strahovom anderrajtinge. [The Insurance Underwriting] *Finansy. Finance*, 8, 51-56 [in Russian].
3. Arhipov, A.P. (2008). Rol' anderrajtinga v formirovanii finansovogo rezul'tata strahovyh operacij. [Underwriting role in shaping the financial result of insurance operations] *Upravlenie v strahovoj kompanii. Management of the insurance company*, 2, 25-29 [in Russian].
4. Butko, L.A. (2010). Teoreticheskij analiz ponjatija "strahovanie zhizni". [The theoretical analysis of the concept of "life insurance"] *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta. Bulletin of the Orenburg State University*, 13(119), 128-132 [in Russian].
5. Gorulev, D.A. (2012). *Osnovy biznes-processov i strahovoj anderrajting*. [Fundamentals of business processes and insurance underwriting] Sankt Peterburg: SPbGUJeF [in Russian].
6. Informacija pro stan i pokaznyky rozvytku strakhovogho rynku. Available at: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.
7. Popova, A. (2009). Osoblyvosti pravovoho rehuliuвання anderrajtynhu. [Features of legal regulation of underwriting] *Visnyk hospodars'koho sudochnstva – Bulletin of commercial justice*, 1, 124-128 [in Ukrainian].
8. Suprun, A.A. (2009). Upravlinnia strakhovym portfelem iak zasib zabezpechennia finansovoi nadijnosti strakhovoi kompanii. [Management of insurance portfolios as a means of ensuring the financial stability of the insurance company] *Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky rehionu. Actual problems of regional economy*, 5, 84-91 [in Ukrainian].
9. Tkachenko, N.V. (2006). Efektyvnyj anderrajtynh – zaporuka finansovoi stijkosti strakhovyka [Effective underwriting – the key to financial stability of the insurer]. *Finansova systema Ukrainy. The financial system of Ukraine*, 8, 380-388 [in Ukrainian].
10. Haritonova, N. (1999). Fenomen solidarnosti v procedure anderrajtinga v strahovanii zhizni. *Strahovoe delo. Insurance business*, 12, 17-22 [in Russian].
11. Shirinian, L. (2007). Finansova nadijnist' i finansova stijkist' strakhovykiv *Aktual'ni problemy ekonomiky. Actual economic problems*, 9, 173-178 [in Ukrainian].

Національна система фінансового моніторингу України¹

Бухтіарова Аліна Геннадіївна

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету

Духно Юлія Олександрівна

магістр
Сумського державного університету

Доброгорська Валентина Петрівна

магістр
Сумського державного університету

Bukhtiarova Alina, Dukhno Juliia, Dobrohorska Valentyna
Sumy State University

У статті досліджено особливості формування національної системи фінансового моніторингу України в умовах глобальних трансформаційних процесів, що відбуваються із світовою економікою, та розглянуто заходи, які стали підґрунтям формування цієї системи. Досліджено останні зміни та нововведення вітчизняного законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом. Надано визначення поняття «національна система запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом» та вказано його структурні елементи. Проаналізовано основні показники діяльності Державної служби фінансового моніторингу України (як ключового елемента вказаної системи). Аргументовано необхідність виведення Держфінмоніторингу із підпорядкування Міністерства фінансів України для повної реалізації принципу незалежності державного органу у сфері протидії легалізації злочинних доходів.

Ключові слова: легалізація (відмивання) доходів, фінансування тероризму, фінансовий моніторинг, національна система фінансового моніторингу, Державна служба фінансового моніторингу України.

Бухтиарова А.Г., Духно Ю.А., Доброгорская В.П. НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА УКРАИНЫ

В статье исследованы особенности формирования национальной системы финансового мониторинга Украины в условиях глобальных трансформационных процессов, происходящих с мировой экономикой, и рассмотрены меры, которые стали основой формирования этой системы. Исследованы последние изменения и нововведения отечественного законодательства в сфере предотвращения и противодействия легализации доходов, полученных преступным путем. Дано определение понятия «национальная система предупреждения и противодействия легализации доходов, полученных преступным путем» и указаны его структурные элементы. Проанализированы основные показатели деятельности Государственной службы финансового мониторинга Украины. Аргументирована необходимость вывода Госфинмониторинга из подчинения Министерства финансов Украины для полной реализации принципа независимости государственного органа в сфере противодействия легализации преступных доходов.

Ключевые слова: легализация (отмывание) доходов, финансирование терроризма, финансовый мониторинг, национальная система финансового мониторинга, Государственная служба финансового мониторинга Украины.

Bukhtiarova Alina, Dukhno Juliia, Dobrohorska Valentyna. NATIONAL SYSTEM OF FINANCIAL MONITORING OF UKRAINE

The article is devoted to study of peculiarities of the formation of the national system of financial monitoring for combating money legalization (laundering) crime in the context of global transformational processes that taking place in the world economy and considered the measures that provided this system in Ukraine. The latest changes and innovations of the domestic legislation in the field of prevention and counteraction of anti-money laundering crime are noted. These changes include the development and adoption of basic legal acts in the area of anti-money laundering, the introduction of recommended international counter measures, the commencement of cooperation

¹ Дослідження виконане у межах держбюджетної науково-дослідної роботи 0118U003585 «Формування системи забезпечення прозорості публічних фінансів як передумова боротьби з корупцією в Україні».

with international organizations in the area of money laundering crimes. The definition of national system financial monitoring for prevention and counteraction of money laundering crime is given and its structural elements are specified. The main indicators of the State Financial Monitoring Service of Ukraine (as a key element of the national system of financial monitoring in Ukraine), as well as statistical data of the Service, are analyzed. It is substantiated that State Financial Monitoring Service of Ukraine carries out effective activity and has a high level of efficiency of the information-analytical system. The necessity of withdrawal of the State Financial Monitoring Service of Ukraine from the subordination of the Ministry of Finance of Ukraine for the full implementation of the principle of independence of the state body in the area of combating money laundering was argued. It is revealed that the independence of bodies in the field of prevention of the legalization of criminal incomes and combating the financing of terrorism is one of the main principles of the activity of such subjects in foreign countries. It is noted that open to further research remains the problem of identifying common mechanisms for conducting administrative and supervisory actions of the subjects of state regulation, studying the activities of the State Financial Monitoring Service of Ukraine as an independent executive authority.

Key words: money legalization (laundering), financing of terrorism, financial monitoring, national anti-money laundering system, State Financial Monitoring Service of Ukraine.

Постановка проблеми. За умов глобальних трансформаційних процесів, що відбуваються із світовою економікою, поширення світових господарських зв'язків та реалізації у фінансовій сфері новітніх технологій зростає загальний рівень уразливості міжнародної фінансової системи і, як наслідок, виникають загрози національній безпеці кожної окремої країни. Постійні процеси глобалізації світової економіки приводять до великої кількості проблем, зокрема до проблем, пов'язаних із протидією легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом та фінансування тероризму (загальноприйняте скорочення – AML/CFT – Anti-Money Laundering/Combating the Financing of Terrorism), та низки предикативних злочинів. Пошук та ліквідація схем ML повинні стати основою спільної та цілеспрямованої діяльності уповноважених органів державної влади в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми і можливості розвитку системи фінансового моніторингу в Україні стали предметом дослідження таких дослідників, як Т.А. Кобзева [7], О.О. Куришко [12], К.Д. Левківська та О.М. Петрук [13], П.С. Романько [16] та ін. Стадії формування та адміністративно-правові аспекти національної системи AML досліджували такі вітчизняні науковці, як К.В. Бисага [2], М.В. Борець [3, 4], О.Є. Користін [10] та ін. Однак варто відзначити, що деякі особливості правової бази (приміром, система кодифікації нормативно-правових актів) і механізму правового врегулювання системи протидії відмиванню коштів в Україні досліджені ще не в достатньому обсязі.

Постановка завдання. Метою статті є визначення головних структурних елементів Національної системи фінансового моніторингу в Україні та формулювання пропози-

цій для удосконалення нормативно-правової бази цієї сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. AML перебуває в центрі уваги міжнародних організацій, таких як ООН, Рада Європи, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Група з розроблення фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) та ін.

Впродовж тривалого періоду незалежна Україна не мала достатнього досвіду та відповідного законодавства у сфері запобігання та протидії ML, а фінансова система України знаходилася на етапі розвитку. Тому були вжиті деякі заходи, що входили у 5 основних періодів, які протягом 2000–2016 років дали можливість сформувати національну систему запобігання та протидії легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом. Зокрема, головними подіями на шляху формування національної системи за цей час стали: розроблення та прийняття основних нормативно-правових актів у сфері AML, запровадження в дію рекомендованих та загальноприйнятих міжнародних інструментів протидії, розвиток та вдосконалення міжнародного складника протидії (початок співробітництва з міжнародними організаціями у сфері AML та впровадження рекомендованих стандартів у цій сфері) тощо.

З метою введення міжнародних стандартів у сфері AML Верховною Радою України прийнято Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 14.10.2014 № 1702-VII [14], а також доповнено Кодекс України про адміністративні правопорушення [8] та внесено зміни до Кримінального кодексу України [11].

Термін «фінансовий моніторинг» в українському законодавстві вперше був вжитий у

редакції Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» від 18 травня 2010 року № 2258-VI [14], де було вказано, що фінансовий моніторинг є однією із складових частин національної системи протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та складається з двох рівнів – державного (суб'єктів державного фінансового моніторингу) та первинного (суб'єктів первинного фінансового моніторингу) – організацій та установ, які здійснюють фінансові операції з активами: коштами, майном, майновими і немайновими правами, та особи, які визначені чинним законом.

Зазначені рівні фінансового моніторингу відрізнялися між собою за суб'єктами, особливостями правового регулювання та функціями. Особливістю взаємодії зазначених рівнів є те, що суб'єкти первинного фінансового моніторингу є об'єктами наглядової діяльності з боку суб'єктів державного фінансового моніторингу.

Так, згідно із Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [3], до суб'єктів державного фінансового моніторингу належать органи держави, які займаються державним регулюванням та наглядом у сфері AML. Законом уповноваженими державними органами регулювання та нагляду у досліджуваній сфері встановлено: Національний банк України, Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку, Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України, Міністерство фінансів України, Міністерство юстиції України, Міністерство інфраструктури України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; а також Спеціально уповноважений орган – Державну службу фінансового моніторингу (далі – Держфінмоніторинг, ДСФМУ) [14].

На основі міжнародних нормативно-правових актів та рекомендацій і набутого практичного досвіду для проведення єдиної державної політики в цій сфері в Україні було створено Національну систему запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом.

Оскільки законодавчого трактування категорії «Національна система запобігання та протидії ML» в Україні немає, в результаті аналізу наукових джерел ми пропонуємо

таке визначення зазначеного поняття: «Національна система запобігання та протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, – це сукупність взаємопов'язаних елементів у сфері адміністративних, фінансових та кримінально-правових відносин, які доповнюють один одного та формують єдиний механізм, спрямований на протидію легалізації (відмиванню) доходів, які отримані злочинним шляхом».

Вказана система складається з підсистем, що відрізняються за суб'єктним складом, особливостями правового регулювання та виконуваними функціями: адміністративно-правова, фінансово-правова (фінансовий моніторинг), кримінально-правова, оперативно-розшукова та ін.

Національна система запобігання та протидії ML одночасно виступає складником забезпечення економічної й фінансової безпеки України, вона наведена на рисунку 1.

Відзначимо, що провідним елементом національної системи протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, є центральний орган виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у AML/CFT – Державна служба фінансового моніторингу України, діяльність якої спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів України відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 29 липня 2015 р. № 537, у якій затверджені положення про її діяльність та адміністративно-правовий статус [15].

Держфінмоніторинг функціонує з 2015 року як центральний орган виконавчої влади (з 2002 року у складі Міністерства фінансів України як Державний департамент фінансового моніторингу). Від початку функціонування інформаційно-аналітичної системи служби було отримано та опрацьовано понад 27 млн. повідомлень щодо фінансових операцій, які підлягають фінансовому моніторингу. З цієї кількості близько 8 млн. повідомлень було отримано за 2017 рік, що можна побачити на рисунку 2.

З даних рисунку можна простежити, що обсяг інформації, що подається до ДСФМУ, стрімко зростає, особливо з 2014 року. Це пов'язано із прийняттям у жовтні 2014 року вже згадуваного Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму» [14], згідно з яким суб'єкти первинного фінансового моніторингу (див. рис. 1) зобов'язуються надавати до

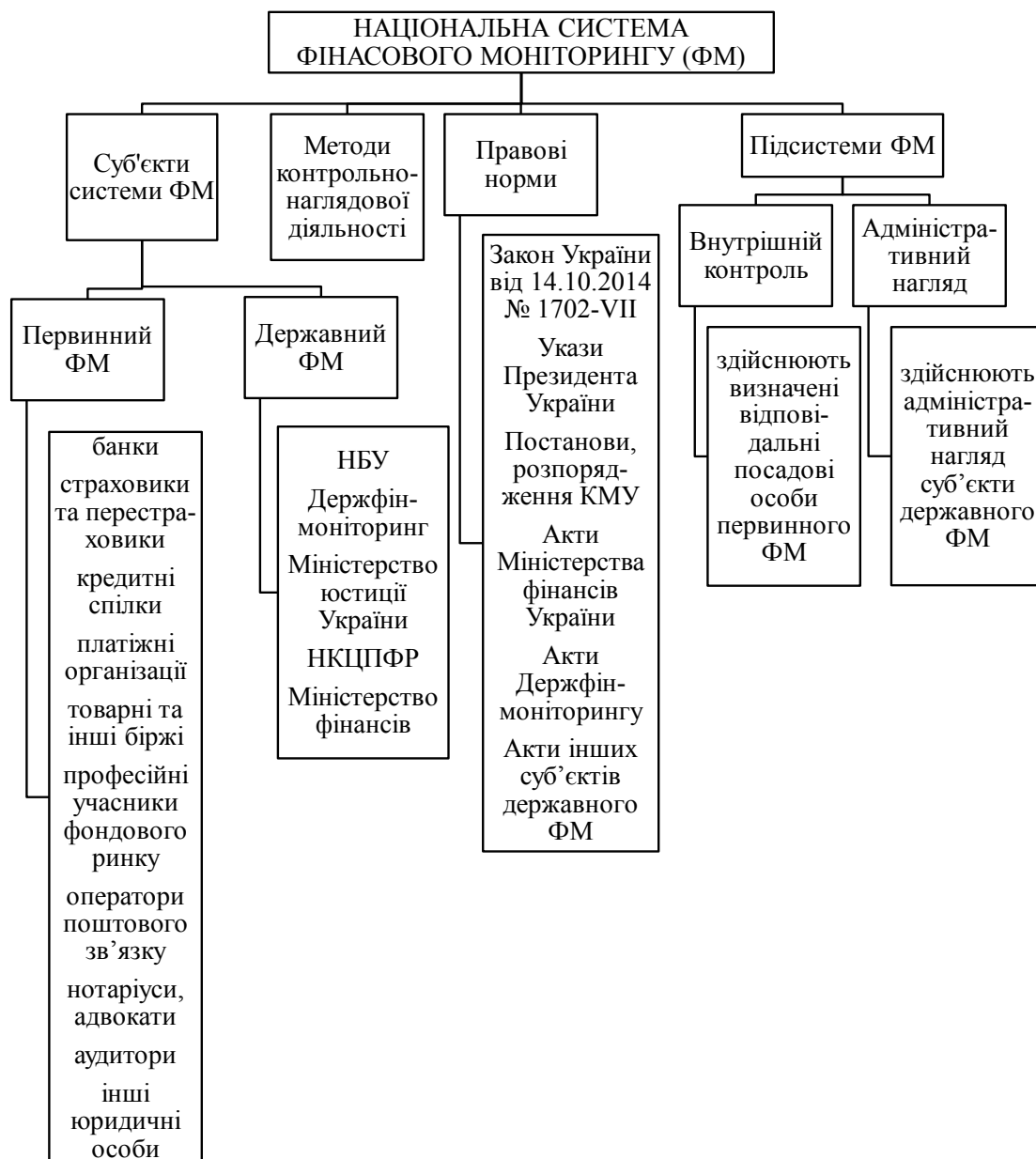


Рис. 1. Структурні елементи Національної системи фінансового моніторингу України

ДСФМУ дані про фінансові операції, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу чи стосовно яких є підозри у відмиванні коштів або фінансуванні тероризму.

Статистичні дані про отримані ДСФМУ повідомлення про фінансові операції в розрізі ознак фінансового моніторингу зазначені в таблиці 1.

Дані таблиці свідчать, що з усіх повідомлень найбільшу частку становлять повідомлення з ознаками обов'язкового фінансового моніторингу (в 2018 році – майже 97%), а за аналізований період спостерігається їхнє кількісне зростання на 8 883 669 повідомлень. Натомість найменшу питому вагу мають повідомлення про відстеження фінансових опе-

рацій, кількість яких за 5 років зменшилася на 4140 повідомлень. Відчутне зменшення (на 236 704) спостерігається і в числі повідомлень з ознаками внутрішнього фінансового моніторингу, питома вага яких у 2018 році становить 2,5%.

Слід відмітити, що впродовж 2017 року ДСФМУ було взято до опрацювання повідомлень більше, ніж протягом 2016 року, на 26,8%. Інформацію про число повідомлень про підозрілі фінансові операції, прийнятих на облік Держфінмоніторингом у 2013–2017 рр., вказано на рисунку 3.

Інформація на рисунку свідчить про те, що число повідомлень про підозрілі фінансові операції, взятих до перегляду Держфінмоні-

торингом за аналізований період, неухильно зростає. Порівнюючи дані рисунків 2 і 3, слід відмітити, що у 2017 з 8 044 703 повідомлень про фінансові операції, поданих до служби, було прийнято до опрацювання 8 013 500 повідомлень, тобто 99,6% (для порівняння: у 2016 році – опрацьовано 99% повідомлень: 6 319 776 із 6 381 728). Такий великий відсоток свідчить про ефективну діяльність Державної служби фінансового моніторингу України та високий рівень оперативності інформаційно-аналітичної системи зазначеної служби.

Держфінмоніторинг тісно взаємодіє з громадськістю і регулярно реагує на запити населення, підтвердженням чого є дані рисунку 4. Усього за 2018 рік до ДСФМУ надійшло 77 запитів, з яких 34 було задоволено. За іншими було відмовлено в наданні інформації (31 запит на інформацію із обмеженим доступом, 9 запитів, де Держфінмоніторинг

не є розпорядником інформації, та 3 запити з неправильним оформленням). Найбільшу кількість запитів отримано від фізичних осіб (41,56%) та юридичних осіб (37,66%).

Що стосується якісного наповнення запитів, то зміст більшості з них стосується діяльності центральних органів виконавчої влади – 33 запити, економічної, інвестиційної політики та підприємництва – 26 запитів (рис. 5).

Окрім публікування інформації на території України, Держфінмоніторинг здійснює постійний інформаційний обмін та забезпечує взаємодію з іноземними державними органами, робота яких націлена на боротьбу з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму (у 2017 році – 152 органи іноземних держав [6]). Дані про запити між Україною та іноземними державами наведено на рисунку 6.

Вказані на рисунку дані не відображають чіткої тенденції до зміни кількості запитів (як



Рис. 2. Кількість повідомлень про фінансові операції, поданих до Державної служби фінансового моніторингу України за період 2013–2017 рр. [6]

Таблиця 1

Дані стосовно отриманих Державною службою фінансового моніторингу України повідомлень про фінансові операції в розрізі ознак фінансового моніторингу за період 2014–2018 рр. [17]

Ознаки фінансового моніторингу	2014	2015	2016	2017	2018	Зміна за період (+/-)
Моніторинг (відстеження) фінансових операцій	4478	7800	2414	10116	338	-4140
З ознаками обов'язкового та внутрішнього фінансового моніторингу	12167	67888	76728	73300	51638	39471
З ознаками внутрішнього фінансового моніторингу	490617	407462	315262	298374	253913	-236704
З ознаками обов'язкового фінансового моніторингу	780234	3873967	5925372	7631690	9663903	8883669

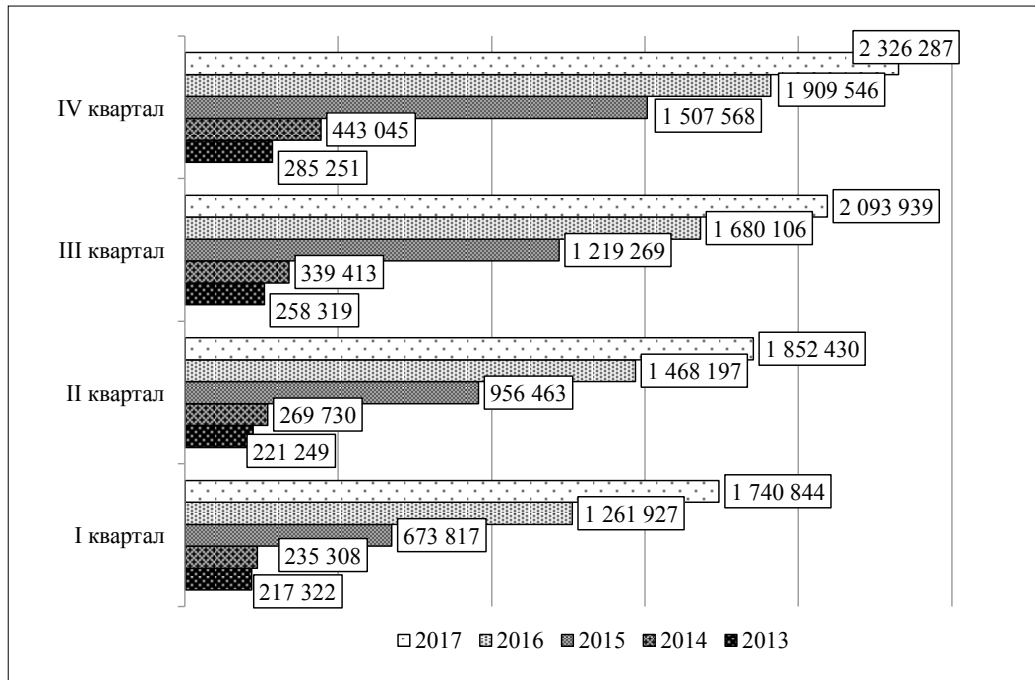


Рис. 3. Кількість повідомлень про підозрілі фінансові операції, які взято до опрацювання Державною службою фінансового моніторингу України поквартально за період 2013–2017 рр. [6]

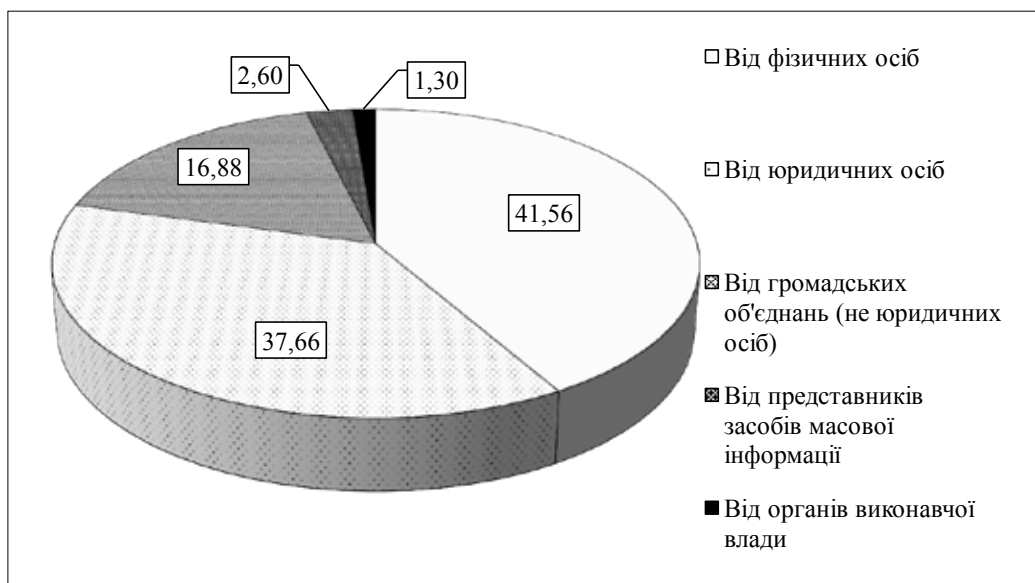


Рис. 4. Частка запитів громадськості до Державної служби фінансового моніторингу України у 2018 році, % [5]

отриманих, так і надісланих), проте спостерігається переважання надісланих запитів упродовж аналізованого періоду. Інформацію про реагування на запити відображено на рисунку 7.

Дані рисунку показують, що найактивніший обмін інформацією в розрізі направлення запитів було здійснено підрозділом фінансової розвідки Латвії (51 запит) та Велико-

британії (28 запитів), а в частині отримання запитів – від підрозділу фінансової розвідки Польщі (32 запити) та Латвії (23 запити). Отже, можна відзначити налагоджену співпрацю Держфінмоніторингу з компетентними органами іноземних країн, які сприяють організації ефективних заходів у сфері AML/CFT.

В Україні діяльність Держфінмоніторингу та решти державних органів, що пов'язані із

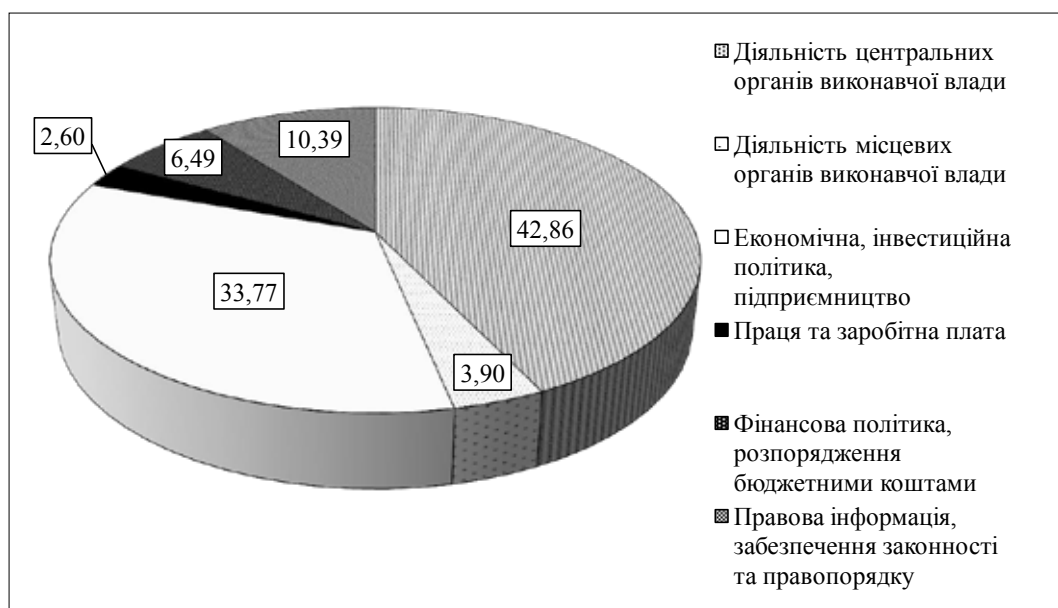


Рис. 5. Зміст запитів громадськості до Державної служби фінансового моніторингу України у 2018 році, % [5]

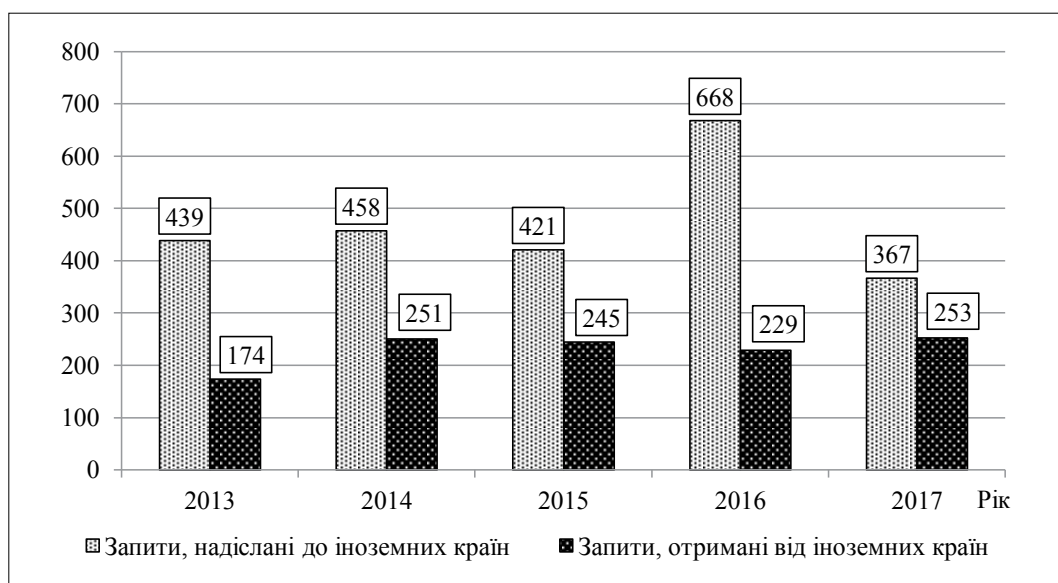


Рис. 6. Інформаційний обмін між підрозділами фінансової розвідки іноземних країн та Державною службою фінансового моніторингу України за період 2013–2017 рр. [6]

AML/CFT, як і інших органів всіх гілок влади, насамперед регулюється Конституцією України [9] та Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [14], крім того, ці органи використовують нормативно-правові акти, що регулюють банківський, страховий, інвестиційний вид діяльності.

Нині нормативно-правова база, що стосується національної системи протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, досить повна та різноманітна та ґрунтується на таких головних нормах:

- норми про запровадження спеціальних превентивних заходів, які ускладнюють ML;
- норми, які регулюють діяльність державних органів і їх нагляд у досліджуваній сфері;
- норми, які забезпечують правоохоронні органи інформацією про дії та осіб, пов'язаних

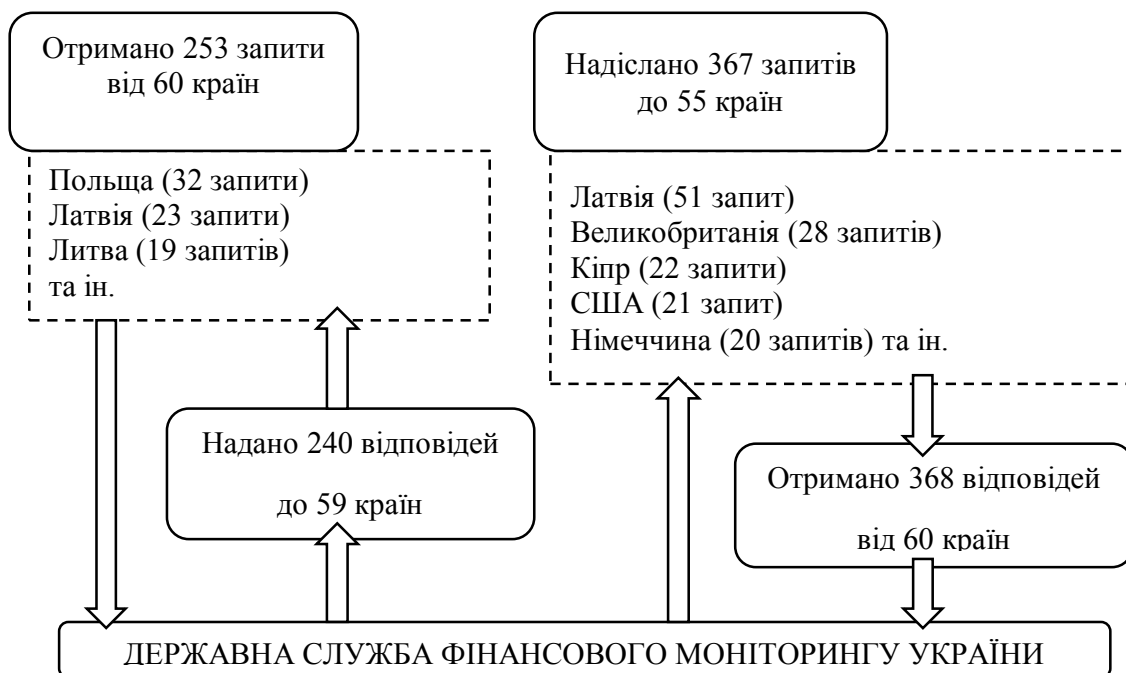


Рис. 7. Кількість отриманих/надісланих запитів від/до підрозділів фінансової розвідки іноземних країн та наданих/отриманих відповідей на них Державною службою фінансового моніторингу України у 2017 році [6]

з ML, одержаною від Держфінмоніторингу у формі упорядкованих матеріалів;

- норми, згідно з якими встановлюється адміністративна та кримінальна відповідальність за ML;

- положення національного законодавства, які врегульовують питання участі у міжнародному співробітництві, та ін. [4].

Варто відзначити, що в Україні немає єдиної системи кодифікації нормативно-правових актів у сфері AML. Тому ми вважаємо, що для утворення повноцінної правової бази необхідним є початок процесу виведення Держфінмоніторингу із підпорядкованості Міністерства фінансів України, тобто слід провести організацію того, щоб діяльність цього органу координувалася безпосередньо Кабінетом Міністрів України, адже саме Уряд є вищим виконавчим органом України. Прийняття такого рішення зробить Держфінмоніторинг незалежним органом.

Висновки. Отже, на підставі міжнародно-правових рекомендацій та набутого досвіду в Україні було утворено Національну систему фінансового моніторингу з метою запобігання та протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, яку пропонується розуміти як сукупність взаємопов'язаних елементів у сфері адміністративних, фінансових та кримінально-правових відносин, які доповнюють один одного та створюють єдиний механізм, спрямований

на протидію легалізації (відмиванню) доходів, які отримані злочинним шляхом.

Зазначена система складається з підсистем, що відрізняються за суб'єктивним складом, поставленими перед ними завданнями, наділеними повноваженнями та особливостями їхнього правового регулювання. Провідним елементом системи є Державна служба фінансового моніторингу України, яка забезпечує реалізацію державної політики у сфері AML/CFT.

Аналіз статистичної інформації Держфінмоніторингу дає змогу свідчити про відносно ефективну і налагоджену діяльність служби та її тісну співпрацю з населенням, підприємницькими структурами, представниками ЗМІ, іншими державними органами, а також із підрозділами фінансової розвідки іноземних держав.

Незважаючи на ті етапи, які були проведені в Україні за роки незалежності у сфері AML, зокрема прийняття Закону від 14.10.2014 р., нерегульованими та відкритими для подальших досліджень залишаються багато питань, таких як визначення єдиних механізмів здійснення адміністративно-наглядових дій суб'єктів державного регулювання, які у Законі не визначені, дослідження діяльності Державної служби фінансового моніторингу України як самостійного та незалежного органу виконавчої влади тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Federal Department of Justice and Police (Money Laundering Reporting Office Switzerland): offic. site. URL: http://www.ejpd.admin.ch/ejpd/en/home/themen/kriminalitaet/ref_geldwaescherei.html.
2. Бисага К.В. Національна система запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та розповсюдженню зброї масового знищення України: етапи становлення й розвитку. *Держава та регіони*. 2016. № 1. С. 37–49.
3. Борець М.В. Національна система протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом (адміністративно-правові аспекти). *Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2012. № 2 (14). С. 115–120.
4. Борець М.В. Етапи формування національної системи протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом. *Підприємство, господарство і право : науково-практичний господарсько-правовий журнал*. 2013. № 5 (209). С. 91–94.
5. Відкриті дані. Офіційний веб-сайт Державної служби фінансового моніторингу України. URL: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=559&lang=uk.
6. Звіти про діяльність. Офіційний веб-сайт Державної служби фінансового моніторингу України. URL: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=574&lang=uk.
7. Кобзєва Т.А. Становлення в Україні інституту протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом. *Право і безпека*. 2011. № 5(42). С. 112–116.
8. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 № 8073-Х. Дата оновлення: 18.12.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.
9. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. Дата оновлення: 15.03.2016. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
10. Користін О.Є. Відмивання коштів: теоретико-правові засади протидії та запобігання в Україні : монографія. Київ : Національний університет внутрішніх справ, 2007. 448 с.
11. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III. Дата оновлення: 18.12.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.
12. Куришко О.О. Особливості розвитку Системи фінансового моніторингу в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 1. С. 267–275.
13. Петрук О.М., Левківська К.Д. Особливості розвитку системи фінансового моніторингу. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2013. № 2. С. 288–292.
14. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму : Закон України від 14.10.2014 р. № 1702-VII. Дата оновлення: 15.05.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.
15. Про затвердження Положення про Державну службу фінансового моніторингу України : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.07.2015 № 537. Офіційний вісник України, 2014. № 77.
16. Романько П.С. Національна система фінансового моніторингу: шляхи становлення та перспективи розвитку. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 3. С. 224–228.
17. Статистика. Офіційний веб-сайт Державної служби фінансового моніторингу України. URL: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=83&lang=uk.

REFERENCES:

1. Federal Department of Justice and Police (Money Laundering Reporting Office Switzerland): offic. site. URL: http://www.ejpd.admin.ch/ejpd/en/home/themen/kriminalitaet/ref_geldwaescherei.html.
2. Bysaha K.V. (2016) Natsionalna systema zapobihannia ta protydii lehalizatsii (vidmyvanniu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom, finansuvanniu teroryzmu ta rozpovsiudzhenniu zbroi masovoho znyshchennia Ukrainy: etapy stanovlennia y rozvytku [National system of the prevention and counteraction of the money legalization (laundrying, financing of terrorist and the proliferation of weapons of mass destruction of Ukraine: stages of establishment and development)]. *Derzhava ta rehiony*. № 1. S. 37–49.
3. Borets M.V. (2012) Natsionalna systema protydii lehalizatsii dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom (administratyvno-pravovi aspekty) [National system for combating of money legalization (administrative and legal aspects)]. *Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskiy politekhnichnyi instytut»*. № 2 (14). S. 115–120.
4. Borets M.V. (2013) Etapy formuvannia natsionalnoi systemy protydii lehalizatsii (vidmyvanniu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom [Formation stages of the national system of money legalization (laundrying) combating]. *Pidpriemstvo, hospodarstvo i pravo : naukovo-praktychnyi hospodarsko-pravovyi zhurnal*. № 5 (209). S. 91–94.

5. Vidkryti dani. Ofitsiyni veb-sait Derzhavnoi sluzhby finansovoho monitorynhu Ukrainy. URL: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=559&lang=uk.
6. Zvity pro diialnist. Ofitsiyni veb-sait Derzhavnoi sluzhby finansovoho monitorynhu Ukrainy. URL: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=574&lang=uk.
7. Kobzieva T.A. (2011) Stanovlennia v Ukraini instytutu protydii lehalizatsii (vidmyvanniu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom [Establishment of the Institute of money legalization (laundering) combating in Ukraine]. *Pravo i bezpeka*. № 5(42). S. 112–116.
8. Kodeks Ukrainy pro administratyvni pravoporushennia vid 07.12.1984. № 8073-X [Administrative Offenses Code of Ukraine dated 07.12.1984 No. 8073-X]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>.
9. Konstytutsiia Ukrainy vid 28.06.1996. № 254k/96-VR [Constitution of Ukraine from June 28, 1996, No.x254k/96-VR]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
10. Korystin O.Ye. (2007) Vidmyvannia koshtiv: teoretyko-pravovi zasady protydii ta zapobihannia v Ukraini : monohrafiia [Money laundering: theoretical and legal bases of counteraction and prevention in Ukraine : Monograph]. Kyiv: DP «Drukarnya MVS Ukraini». (in Ukrainian)
11. Kryminalnyi kodeks Ukrainy vid 05.04.2001 № 2341-III [The Criminal Code of Ukraine dated April 5, 2001 No.x2341-III]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.
12. Kuryshko O.O. (2012) Osoblyvosti rozvytku Systemy finansovoho monitorynhu v Ukraini [Features of the development of the Financial monitoring system in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky*. № 1. S. 267–275.
13. Petruk O.M., Levkivska K.D. (2013) Osoblyvosti rozvytku systemy finansovoho monitorynhu [Features of development of financial monitoring system]. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*. № 2. S. 288–292.
14. Pro zapobihannia ta protydiiu lehalizatsii (vidmyvanniu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom, abo finansuvanniu teroryzmu : Zakon Ukrainy vid 14.10.2014. № 1702-VII [The Law of Ukraine «On Preventing and Combating the Money Legalization (Laundering) and/or Terrorist Financing», Oktober 14, 2014, No. 1702-VII]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.
15. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Derzhavnu sluzhbu finansovoho monitorynhu Ukrainy : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 29.07.2015 № 537 [Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Regulation on the State Service of Financial Monitoring of Ukraine» July 29, 2015, No. 537]. Ofitsiyni visnyk Ukrainy, 2014. № 77.
16. Romanko P.S. (2014) Natsionalna systema finansovoho monitorynhu: shliakhy stanovlennia ta perspektyvy rozvytku [National system of financial monitoring: ways of formation and prospects of development]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*. № 3. S. 224–228.
17. Statystyka. Ofitsiyni veb-sait Derzhavnoi sluzhby finansovoho monitorynhu Ukrainy. URL: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=83&lang=uk.

Український ринок інвестицій: тенденції та перспективи

Ганзюк Світлана Михайлівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету

Будурацька Олена Валентинівна

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти
напряму «Фінанси, банківська справа та страхування»
Дніпровського державного технічного університету

Hanziuk Svitlana, Buduratska Olena

Dniprovsky State Technical University

У статті визначено сутність інвестиційного ринку, досліджено специфіку його функціонування та основні проблеми розвитку. Розглянуто привабливість українського ринку для іноземного інвестора через призму міжнародних рейтингів (за індексами глобальної конкурентоспроможності, ведення бізнесу, економічної свободи). Здійснено аналіз залучених інвестицій в українську економіку за обсягом, країнами-інвесторами та сферами вкладення. Виділено основні політико-економічні, правові та соціальні чинники, що погіршують інвестиційний клімат та створюють негативний міжнародний імідж держави. Охарактеризовано сучасні тенденції розвитку українського ринку інвестицій та визначено пріоритетні сфери для залучення ресурсів. Визначено залежність економічного розвитку країни від обсягу залучених прямих іноземних інвестицій. Відзначено важливість розвитку українського інвестиційного ринку для забезпечення конкурентоспроможності національного товаровиробника.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний ринок України, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, міжнародні індекси.

Ганзюк С.М., Будурацкая Е.В. УКРАИНСКИЙ РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье определена сущность инвестиционного рынка, исследована специфика его функционирования и основные проблемы развития. Рассмотрена привлекательность украинского рынка для иностранного инвестора через призму международных рейтингов (по индексам глобальной конкурентоспособности, ведения бизнеса, экономической свободы). Осуществлен анализ привлеченных инвестиций в украинскую экономику по объему, странам-инвесторам и сферам вложения. Выделены основные политико-экономические, правовые и социальные факторы, ухудшающие инвестиционный климат и создающие негативный международный имидж государства. Охарактеризованы современные тенденции развития украинского рынка инвестиций и определены приоритетные сферы для привлечения ресурсов. Определена зависимость экономического развития страны от объема привлеченных прямых иностранных инвестиций. Отмечена важность развития украинского инвестиционного рынка для обеспечения конкурентоспособности национального товаропроизводителя.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный рынок Украины, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, международные индексы.

Hanziuk Svitlana, Buduratska Olena. UKRAINIAN INVESTMENT MARKET: TRENDS AND PROSPECTS

In the article the essence of the investment market is determined, the specifics of its functioning and the main problems of development are investigated. Considered the attractiveness of the Ukrainian market for a foreign investor through the prism of international ratings (by the indicators of global competitiveness, doing business, economic freedom). It is revealed that the current lag of Ukraine from other countries on the key characteristics of the investment market is threatening, since it reduces the trust of potential investors, and the existing ones – are forced to withdraw their capital abroad. The considered indices give a clear signal that the investment climate in Ukraine is not comfortable for business entities. To date, there are no real steps to ensure economic freedom and the protection of the interests of all participants in business processes with clear, understandable, predictable and unbiased business rules. The article analyzes the attracted investments into the Ukrainian economy by volume, investor countries and investment spheres. The main political, economic, legal and social factors that worsen the investment climate and create a negative international image of the state are highlighted. The modern tendencies of development of the Ukrainian market are characterized, in particular: the orientation of enterprises with foreign investments in the

production of goods, with which the world markets are practically saturated and in the sphere of services; the caution of Western partners to increase investment, due to the lack of reliable guarantees for their protection; uneven distribution of investments by industries and regions of Ukraine, their concentration in industrial centers of Ukraine, etc. Priority areas for attracting resources are identified. The dependence of the country's economic development on the volume of attracted foreign direct investment is determined. The importance of the development of the Ukrainian investment market for the competitiveness of the national commodity producer was noted.

Key words: investment, investment market of Ukraine, investment attractiveness, investment climate, international indices.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливість інвестиційних процесів у суспільному житті важко переоцінити. Так, наприклад, фахівці Конференції ООН із торгівлі та розвитку (UNCTAD) підкреслюють, що зростання обсягів інвестицій та якісне перетворення їх потоків є ключовою доміантою у досягненні Цілей розвитку тисячоліття (Millennium Development Goals), затверджених усіма країнами-членами ООН. Такі цілі мають очевидну соціальну спрямованість, а тому налагодження прозорих і стабільних відносин у сфері інвестування є нині важливим завданням для всіх без винятку національних урядів [1, с. 6]. Світова спільнота підкреслює, що створення відкритих, передбачуваних фінансових систем країн світу, інтенсивне зростання якості державного управління та галузевого регулювання в економічній сфері є ключовими передумовами активізації інвестиційних відносин у межах тієї чи іншої юрисдикції. Останнє неможливо уявити без функціонування потужного інвестиційного ринку, безпосередніми функціями якого є зведення інвесторів та споживачів вільних фінансових, матеріальних, інтелектуальних та інших видів ресурсів, підтримка безперервності процесу оновлення основних фондів, а також прискорення руху потоків капіталовкладень за рахунок використання новітніх фінансових інструментів, торгових систем і технологічного забезпечення тощо [1]. Сучасне відставання України від інших країн за ключовими характеристиками інвестиційного ринку є загрозливим, оскільки це знижує довіру з боку потенційних інвесторів, а існуючі – змушені виводити власний капітал за кордон. Отже, дослідження інвестиційного ринку України в контексті його привабливості для іноземних вкладників, а також перспектив його розвитку в складних умовах функціонування є актуальним і важливим для сучасної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку інвестиційного ринку та зростання інвестиційної привабливості країни завжди перебували в центрі уваги вчених-економістів. Так, наприклад, сучасні інвес-

тиційного ринку та чинники його формування і розвитку досліджено у працях багатьох науковців, таких як О.Д. Вовчак, А.А. Котуков, В.В. Биковський, А.А. Пересада, С.О. Гуткевич, Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. Питанню інвестиційної привабливості присвячені праці І.О. Бланка, О.В. Гаврилюка, А.Б. Гончарова, І.Є. Іваненко-Свинцицької, О.О. Іванонківа, Б.А. Карпінського та ін. Важливий внесок у дослідження цієї проблеми зробили також В.В. Бочаров, А.П. Гайдуцький, Б.В. Погріщук, Д.А. Епштайн, Д.А. Харрісон та ін. Залучення іноземних інвестицій та створення сприятливого інвестиційного клімату України розглядали В.М. Комаров, В.С. Лановий, І.О. Бланк тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належну повагу напрацюванням у цій сфері, можна зазначити, що дослідження специфіки функціонування українського інвестиційного ринку, а також визначення проблем та перспективних напрямів його розвитку в сучасних умовах господарювання не втрачають своєї актуальності та потребують постійного моніторингу й аналізу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження тенденцій розвитку інвестиційного ринку України в контексті його привабливості для іноземних вкладників, визначення залежності економічного розвитку країни від обсягу залучених прямих іноземних інвестицій, а також виявлення основних проблем та перспективних напрямів розвитку вітчизняного ринку інвестицій.

Вклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційний ринок являє собою складну відкриту систему економічних та правових відносин між суб'єктами інвестиційної діяльності з приводу купівлі-продажу інвестиційних продуктів, головною метою функціонування якої є ефективний перерозподіл інвестиційних ресурсів між споживачами інвестицій. Інвестиційний ринок, органічно вбудовуючись у національну фінансову систему, імпортує найбільш прогресивний інструментарій з інших сегментів фінансо-

вого ринку та міжнародних практик ведення інвестиційного бізнесу. Результатом діяльності його суб'єктів є перенесення стимулювальних властивостей на всі без винятку сектори народного господарства та істотне розширення здатності до майбутнього економічного зростання загалом [1].

Ефекти внутрішніх політичних та економічних потрясінь, анексії Криму та військових дій на Донбасі поширилися на більшість секторів вітчизняної економіки. Внаслідок цього поглиблюються наявні диспропорції, прискорюється падіння ВВП, скорочення обсягів промислового виробництва, зовнішньої торгівлі, зниження обсягів освоєння капітальних інвестицій в умовах впливу інвестиційних капіталів з огляду на відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику [2].

Для нашої країни, що стала на шлях євроінтеграції і прагне створити відкриту економічну систему, участь у процесах руху капіталу і як імпортера, і як експортера є питанням стратегічно важливим. Сьогодні ж участь України в цих процесах важко назвати активною, а з позицій залучення закордонних капіталовкладень їй доведеться конкурувати з країнами, ринки яких виявляються зараз більш привабливими для інвесторів.

На практиці є значна кількість рейтингів стану розвитку інвестиційного ринку держави або інвестиційної привабливості об'єкта інвестування, які регулярно публікуються та відрізняються один від одного переліком складників, які беруться до уваги під час розрахунку. Своєрідним барометром ділової репутації, конкурентоспроможності, а від-

повідно й інвестиційного клімату держави є низка загальновідомих індексів: Global Competitiveness Index, The Doing Business, Heritage Foundation.

Так, у таблиці 1 наведена позиція України за найважливішими міжнародними індексами, що характеризують інвестиційну привабливість України для інвесторів.

Отже, за період з 2008 по 2016 рік місце України у рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності суттєво не змінилося: за дев'ять років Україна втратила 13 позицій. За 9 років Україна покращила свою позицію в рейтингу легкості ведення бізнесу на 65 позицій, піднявшись зі 146 місця у 2008 р. на 81 місце у 2016 р., за 2014–2016 рр. – на 33 позиції. Основні позитивні зрушення відбулися за рахунок насамперед сплати податків (+80 позицій у рейтингу за 2014–2016 рр.), реєстрації власності (+34 позиції за 2014–2016 рр., +97 позицій за період 2010–2016 рр.), і, що найголовніше для інвесторів, за 2014–2016 рр. збільшився показник захисту інвесторів (+39 позицій у рейтингу) [3]. Натепер Україна залишається серед країн із «репресованою економікою»: на початку 2017 р. вона посідала 150 місце зі 180 країн [3].

Розглянуті індекси дають чіткий сигнал, що інвестиційний клімат України не є комфортним для суб'єктів підприємницької діяльності. Нині відсутні реальні кроки, які би забезпечували економічну свободу та захист інтересів усіх учасників бізнес-процесів за чітких, всім зрозумілих, передбачуваних та неупереджених правил ведення бізнесу. Серед основних чинників, що сприяють погіршенню інвес-

Таблиця 1

Місце України у світових рейтингах за період 2008–2016 рр., [3]

Показник	Рік									Відх. 2016/2008
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) (GCI)	72 (з 139)	82 (з 143)	89 (з 143)	82 (з 144)	73 (з 144)	84 (з 148)	76 (з 144)	79 (з 140)	85 (з 138)	↓13
Індекс ведення бізнесу (The Doing Business)	146 (з 176)	145 (з 176)	147 (з 183)	149 (з 178)	152 (з 183)	137 (з 184)	112 (з 189)	96 (з 185)	81 (з 190)	↑65
Індекс економічної свободи (Heritage Foundation)	133 (з 157)	152 (з 179)	162 (з 179)	163 (з 179)	161 (з 179)	163 (з 179)	155 (з 179)	162 (з 178)	150 (з 180)	↓17

тиційного клімату та створюють негативний міжнародний імідж держави, можна виділити такі: політико-економічні (зміна геополітичних пріоритетів, війна на Сході країни, високий рівень корупції у владних структурах; валютна нестабільність, суттєвий фіскальний тиск, скорочення кількості представників малого та середнього бізнесу); правові (високий рівень корупції в органах судової системи, вибіркоче законодавство, часта зміна законів та адміністративних процедур); соціальна нестабільність (відсутність довіри до влади, соціальна незахищеність більшої частки населення, упередженість судових рішень, безкарність представників влади). Проте наявність вигідного географічного місцезнаходження, кліматичних умов, найбільшої площі чорнозему, активність та амбітність молоді України, організація представниками фінансово-промислових груп заходів на території України та за її межами, які спрямовані на покращення інвестиційного іміджу держави, сприятимуть покращенню інвестиційного клімату України та розвитку ринку інвестицій у майбутньому.

На рисунку 1 зображено динаміку зміни обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України за період 2005–2017 рр.

Так, за період із 2005 по 2013 р. обсяг залучених інвестицій збільшився на 83,6%, з 9047,0 млн. дол. до 53,7 млрд. дол. З 2014 р. по 01.01.2016 р. обсяг залучених інвестицій зменшився з 5,37 млрд. дол. до 4,39 млрд. грн., або на 20,5%. Відтік іноземних інвестицій тільки за перший квартал 2015 року становив 2,91 млрд. дол. Протягом 2015–2017 рр. інвестори почали поступово повертатися на ринок інвестицій України: обсяг збільшився з 36,1 млрд. дол. до 39,1 млрд. дол. (станом на 01.01.2018 р.) [4].

У структурі присутніх в Україні прямих іноземних інвестицій як до початку війни, так і сьогодні переважають інвестиції компаній, зареєстрованих на Кіпрі (рис. 2).

На початку 2010 р. їхня частка становила 32,7%, а тепер дорівнює 24,4%. Кіпр, Віргінські острови, Беліз – три «класичні» офшори разом відповідають за 29,6% обсягу ПІІ (38,8% на початку 2014 року). Порівняно з 2010 роком, як видно з рисунку 2, більшість країн-інвесторів зменшили свою інвестиційну присутність в Україні, особливо Німеччина (з 7,07 до 1,7 млрд. дол.), Австрія (з 2,6 до 1,2 млрд. дол.), Франція (з 2,3 до 1,3 млрд. дол.) тощо. За сім років збільшили свої інвестиції в Україні Нідерланди (з 4,7 до 6,2 млрд. дол.), Російська Федерація (з 3,4 до 4,3 млрд. дол.), Швейцарія (з 0,8 до 1,5 млрд. дол.).

Воєнний конфлікт по-різному впливає на інвестиції у різні сектори економіки: скорочуються інвестиції у високотехнологічні виробництва та підприємства з високою часткою маломобільних основних засобів. Зменшуються також інвестиції, що націлені на внутрішній ринок країни, зокрема у сферах послуг (крім фінансових та телекомунікаційних) та споживчих товарів тривалого використання. На протязі 2012–2017 рр. років обсяг інвестицій зменшився найбільше у переробній (на 37,3% з 12,8 млрд. дол. у 2012 р. до 8,1 млрд. дол. у 2017 р.) та добувній (на 60,9% з 4,5 до 1,7 млрд. дол. у 2017 р.) промисловості, будівництві (на 25,3%). Збільшилися інвестиційні видатки на електропостачання (на 31,6%, або на 245,6 млн. дол.), оптову та роздрібну торгівлю (на 88,1% з 607,6 до 5140,81 млн. дол.) та освіту (на 58%) [4].

Складність розвитку інвестиційних процесів полягає насамперед у тому, що вони потре-

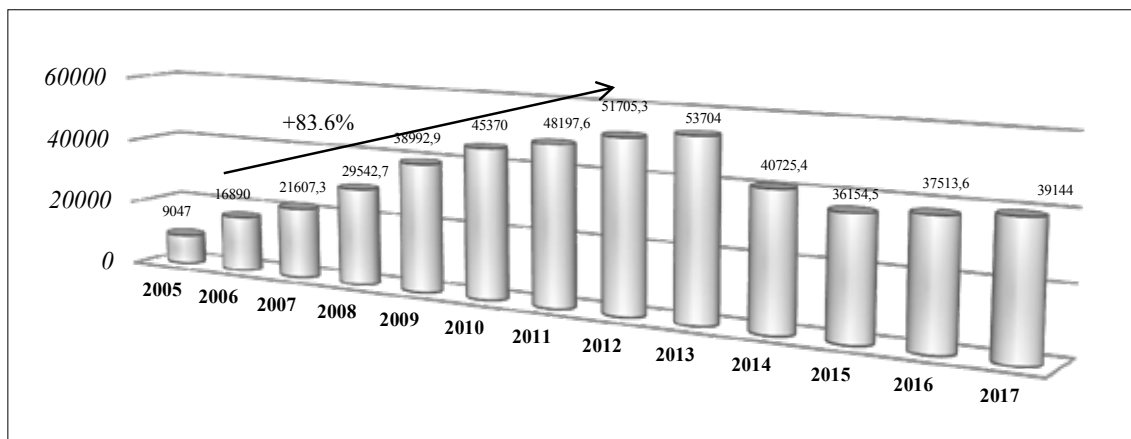


Рис. 1. Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в українську економіку, млн. дол. [4]

бують значних обсягів фінансових ресурсів. Логічним є питання: чи впливають взагалі іноземні інвестиції на економічний розвиток української економіки? Проаналізуємо наявність або відсутність залежності між показниками ВВП країни та обсягом залучених прямих іноземних інвестицій за 2011–2017 рр. з допомогою редактора Excel. Дані для аналізу наведені в таблиці 2.

Побудуємо кореляційне поле для визначення виду можливої залежності між показниками. На рис. 3. наведено графік залежності ВВП країни від обсягу залучених іноземних інвестицій та оптимальний вид лінії тренду.

Як видно з рисунку, однофакторне рівняння регресії лінійне, саме тому оптимальним методом для розрахунку коефіцієнтів є метод найменших квадратів, тому пошук рівняння регресії буде у вигляді:

$$Y = a_0 + a_1 X \quad (1)$$

Як відомо, формули для розрахунку коефіцієнтів за методом найменших квадратів мають вигляд:

$$a_1 = \frac{\sum_{i=1}^n (Y_i - Y_{cp})(X_i - X_{cp})}{\sum_{i=1}^n (X_i - X_{cp})^2} \quad (2)$$

$$a_0 = Y_{cp} - a_1 X_{cp} \quad (3)$$

Позначимо через Y ВВП країни, млн. дол., через X – обсяг ВВП, млн. дол.

Після проведення необхідних розрахунків отримуємо рівняння:

$$y = 0,1815x + 19228 \quad (4)$$

Це рівняння дає змогу дійти висновку про наявність щільного зв'язку між зростанням ВВП країни та залученими прямими інвестиціями в Україну. Значення коефіцієнта детермі-

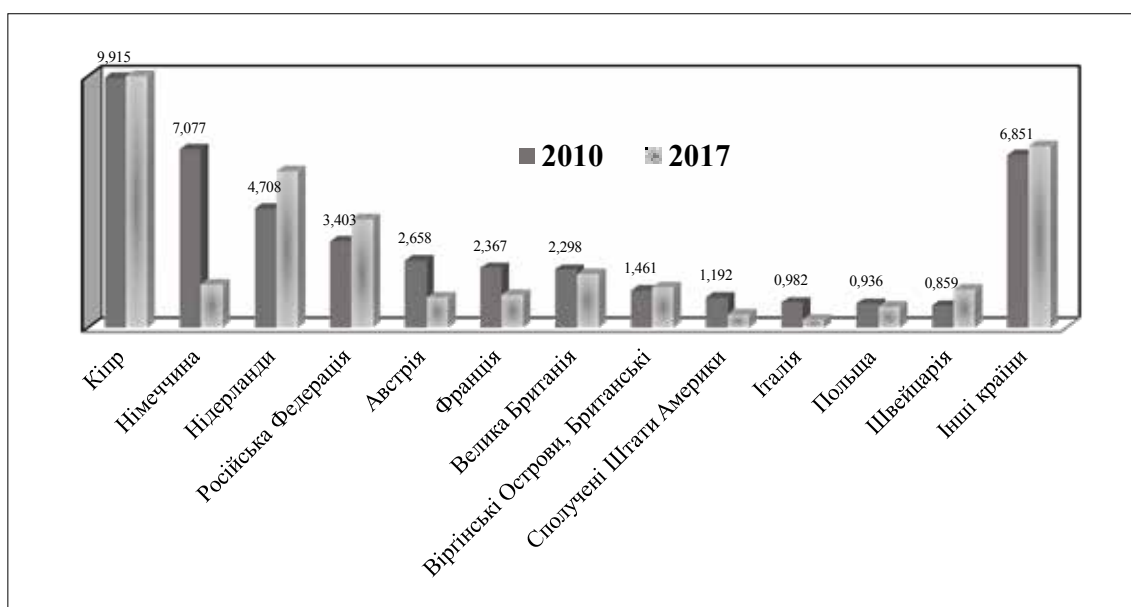


Рис. 2. Обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в українську економіку в розрізі країн-інвесторів у 2010 та 2017 рр., млрд. дол. [4]

Таблиця 2

Дані для встановлення зв'язку між економічним зростанням та обсягом залучених прямих іноземних інвестицій, [4]

Рік	ВВП, млн. дол. США	Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США
2011	164787	48197,6
2012	176265	51705,3
2013	182026	53704
2014	131805	40725,4
2015	90615	36154,5
2016	93270	37513,6
2017	112154	39144

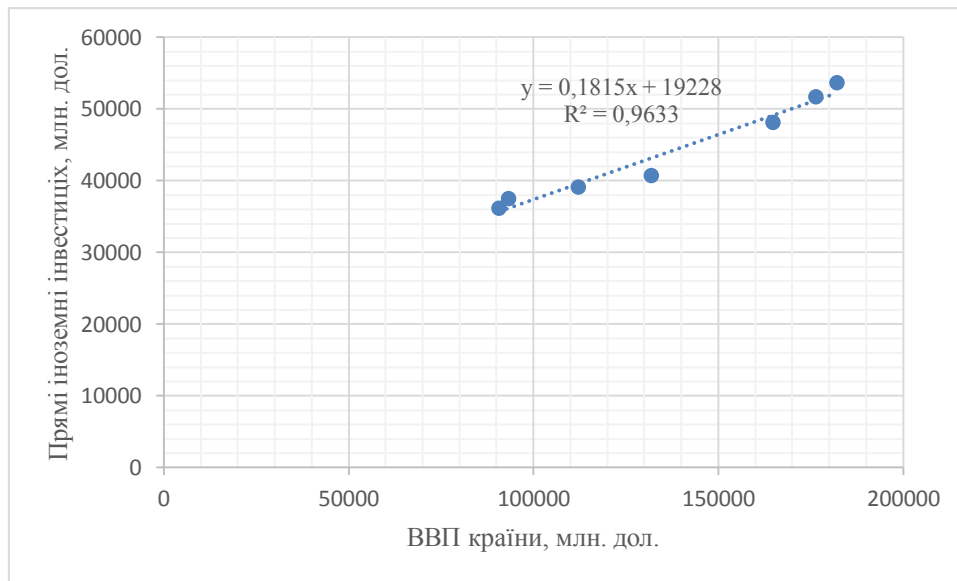


Рис. 3. Кореляційне поле залежності ВВП країни від обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні

нації ($R^2 = 0,9633$) свідчить про те, що варіація на 96% визначається факторами, введеними в моделі, а отже, економічне зростання України на пряму залежить від обсягу залучених іноземних інвестицій.

Україна сьогодні повинна чітко окреслити пріоритети розвитку й обрати стратегії інвестиційного розвитку з метою стимулювання залучення іноземних інвестицій та створення сприятливого клімату для вітчизняних інвесторів.

Висновки з цього дослідження. Узагальнюючи результати дослідження, можна підкреслити, що сьогодні неможливо стверджувати про інвестиційну привабливість України та ефективність залучення іноземних інвестицій у національну економіку, проте точно можна стверджувати про значну залежність

економіки країни від фінансових ресурсів іноземних вкладників. Обсяг вхідних інвестиційних потоків є незначним за останні роки.

Світовий досвід свідчить, що країни, які розвиваються, не в змозі самостійно вийти з економічної кризи без притягнення й ефективного використання іноземних інвестицій. Варто пам'ятати, що чим менше імідж країни відповідає очікуванням інвестора, тим нижче оцінюється інвестиційний клімат і тим на більші поступки мусить погоджуватися держава для залучення капіталів. Натепер найбільш активні інвестиційні процеси повинні спостерігатись у високорентабельних сферах, що не потребують значних вкладень капіталу для забезпечення його швидкої віддачі. Це насамперед сфера внутрішньої торгівлі та переробка сільськогосподарської продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кобушко І.М. Стратегія розвитку інвестиційного ринку: теоретичні засади та вітчизняні реалії : монографія / І.М. Кобушко. С. : СДУ, 2012. 517 с.
2. Хаджинов І.В. Огляд зовнішньої торгівлі України: виклики та тенденції. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. 2014. № 28. С. 273–277.
3. Рейтинг країн за міжнародними індексами / Всесвітній економічний форум. URL: <http://www.weforum.org/> (дата звернення 16.12.2018)
4. Капітальні інвестиції / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 10.12.2018)
5. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014-2015 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації). URL: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinka-ekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalnaotsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/> (дата звернення 15.09.2018)

REFERENCES:

1. Kobushko I. (2012) *Stratehiya rozvytku investytsynoho rynku: teoretychni zasady ta vitchyznyani realiyi : monohrafiya* [Strategy of investment market development: theoretical principles and national realities: monograph] S.: SDU, p. 517
2. Khadzhynov I. (2014) *Ohlyad zovnishn'oyi torhivli Ukrayiny: vyklyky ta tendentsiyi* [Review of Ukraine's Foreign Trade: Challenges and Trends.] *Visnyk Pryazovs'koho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu*. № 28, P. 273-277
3. *Reytynh krayin za mizhnarodnymi indeksamy* [The ranking of countries by international indices]. Retrieved from: <http://www.weforum.org/>(16.12.2018)
4. *Kapital'ni investytsiyi* [Capital investment] *Derzhavna sluzhba statystryky Ukrayiny*. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> (10.12.2018)
5. *Kompleksna otsinka ekonomichnoyi situatsiyi v Ukrayini u 2014-2015 rr. (chastina 1: Zagalna otsinka makroekonomichnoyi situatsiyi)* [Comprehensive assessment of the economic situation in Ukraine in 2014-2015 gg. (Part 1: General assessment of the macroeconomic situation)]. Retrieved from: <http://iac.org.ua/kompleksna-otsinkaekonomichnoyi-situatsiyi-v-ukrayini-u-2014-2015-rr-chastina-1-zagalna-otsinka-makroekonomichnoyi-situatsiyi/>(15.09.2018)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-81>

УДК 336

Управління матеріальними запасами з використанням теорії управління фінансовими ризиками

Дроботя Яна Анатоліївна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Полтавської державної аграрної академії

Drobotia Yana
Poltava State Agrarian Academy

Досліджено процес здійснення управління матеріальними запасами підприємства будь-якого сектору економіки кризь призму теорії управління фінансовими ризиками. У статті досліджено управлінські підходи до матеріальних запасів, зокрема операційного, фінансового, логістичного менеджменту та ризик-менеджменту. Визначено відмінності і спільні риси цих управлінських підходів, окреслено їхні переваги та недоліки. Означено основні фінансові ризики, котрі пов'язані із запасами, які формуються в логістичному ланцюгу. На базі цих підходів сформовано інтегровану систему управління запасами, яка акцентована на ризик-менеджменті та логістичному управлінні.

Ключові слова: матеріальні запаси, управління матеріальними запасами, управління фінансовими ризиками, ризик-менеджмент.

Дроботя Я.А. УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЗАПАСАМИ С УЧЕТОМ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Исследован процесс осуществления управления материальными запасами предприятия любого сектора экономики через призму теории управления финансовыми рисками. В статье исследованы управленческие подходы к материальным запасам, в частности операционного, финансового, логистического менеджмента и риск-менеджмента. Определены различия и общие черты этих управленческих подходов, определены их преимущества и недостатки. Отмечены основные финансовые риски, связанные с запасами, которые формируются в логистической цепи. На базе этих подходов сформирована интегрированная система управления запасами, которая акцентирована на риск-менеджменте и логистическом управлении.

Ключевые слова: материальные запасы, управление материальными запасами, управление финансовыми рисками, риск-менеджмент.

Drobotia Yana. MANAGEMENT OF MATERIAL RESOURCES USING THE FINANCIAL RISK MANAGEMENT THEORY

In the context of fund analysis and managerial approaches to them, it should be noted that approaches and attitudes vary according to the industry in which the enterprise operates, strategies, and tactics of an individual enterprise, science that uses management methods. We investigate the process of material fund managing through the prism of the theory of financial risk management. In particular, the article deals with management approaches to material fund, in particular operational, financial, logistic management and risk management. In the course of our research on managerial approaches to the material fund of such sciences as operational, logistics, financial management and risk management, the differences and common features of these managerial approaches are determined, their advantages and disadvantages are outlined. The main financial risks associated with the fund that are formed in the logistics chain of the enterprise are identified. Based on these approaches, an integrated fund management system that focuses on risk management and logistics management has been formed. This management system, in our opinion, should have four levels of management. Where the first and second levels relate to the formation of strategic fund management and synergy of the fund management strategy with the strategy of financial risk management, and then with the strategy of the enterprise activity in general. The third level of management is associated with the implementation of a fund management strategy that takes into account the financial risk position and its management, balancing between profit, customer needs and risk. The fourth level of management is a specific action, that is a mechanism for implementing a strategy through the prism of the use of operational fund management systems. This approach, from our point of view, will form an effective competitive system of management not only for fund but also for the enterprise in general.

Key words: material stocks, inventory management, financial risk management, risk management.

Постановка проблеми. Матеріальні запаси – вагомий складник оборотних активів, який інвестується у виробництво у вигляді виробничих запасів та запасів незавершеного виробництва, поточних біологічних активів та у вигляді готової продукції забезпечує прибуток підприємству. Матеріальні запаси вимагають відволікання значного обсягу грошових коштів, які повертаються лише після закінчення виробничого процесу та реалізації готової продукції. Отже, матеріальні запаси, що вимагають відволікання значного обсягу фінансових ресурсів підприємства і є невіддільним складником виробничого процесу та ймовірності отримання прибутку, потребують постійного моніторингу з використанням ефективних управлінських підходів з метою уникнення ризику незбалансованої ліквідності, втрати фінансової стійкості, структурного ризику.

У контексті аналізу запасів та управлінських підходів до них слід зазначити, що підходи та ставлення різняться залежно від галузі, в якій функціонує підприємство, стратегії і тактики окремого підприємства, науки, яка використовує управлінські методи. Так, дослідженням матеріальних запасів та управлінських методів стосовно них займаються такі економічні науки, як операційний менеджмент, фінансовий менеджмент, ризик-менеджмент, логістика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання матеріальних запасів в операційному менеджменті досліджують В.І. Бабій, Г.І. Капінос [7], Дж. Хейзер, Б. Рендер [18], Р.Б. Чейз, Н.Дж. Еквілайн, Р.Ф. Якоб [19]. Так, В.І. Бабій, Г.І. Капінос [7] досліджують питання управління запасами як складник управління процесом проектування операційної системи.

Матеріальні запаси логістичного ланцюга є об'єктом дослідження Д.Дж. Бауерсокса, Д.Дж. Клосса [2], М.Ю. Криницької, Н.О. Маргіта [10], К.М. Лепейко, К.М. Танькова, В.С. Пономаренко [13]. Т.І. Лепейко, К.М. Танькова, В.С. Пономаренко досліджують питання управління запасами згідно з логістичними підходами, вказуючи на те, що запаси є забезпеченням матеріального потоку на протязі всього логістичного ланцюга [13].

До науковців, що аналізують питання операційних фінансових ризиків, тобто ризиків, пов'язаних частково із формуванням запасів, відносять І.О. Бланка [1], R.S. Kaplans, A. Mikes [8], Р.В. Пікуса [12], К. Редхеда, С. Хьюса [14], П.В. Стрельнікова [15], Н. Fuchs, J.W. Wohinz [17].

У складі фінансового менеджменту дослідженням запасів займаються: І.О. Бланк [1], С.А. Кузнєцова [9], К.В. Багацька, Т.А. Говорушко, І.В. Дем'яненко, Н.І. Климаш, В.П. Мартиненко [16] та ін. Так, І.О. Бланк пропонує використання оптимального управління фінансовим потоком та підходів в оцінці ймовірності настання фінансових втрат від формування або ж нестачі фінансових ресурсів, інвестованих в оборотні активи, в тому числі і запаси [1].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки управлінські підходи стосовно матеріальних запасів різняться, то постає питання узагальнення управлінських підходів щодо матеріальних запасів, визначення основних переваг та недоліків цих управлінських підходів. Публікації стосовно узагальнення досвіду управління запасами з погляду різних економічних наук є нечисленними, як і нечисленні публікації стосовно широкого охоплення проблематики управління запасами, що вказує на недостатність висвітлення цієї проблематики і також зумовлює необхідність цього дослідження. Актуальність означеного нами дослідження зумовлена і тим, що матеріальні запаси присутні у підприємств будь-якої галузі, і саме ефективно управління останніми дасть змогу скоротити необґрунтовані їх обсяги, забезпечуючи виробництво та потреби кінцевих споживачів, маневруючи між отриманням прибутку та фінансовими ризиками, що пов'язані із запасами.

Формулювання цілей статті. Метою публікації є висвітлення результатів дослідження стосовно управлінських підходів до матеріальних запасів (зокрема, означення їхніх відмінностей та спільних рис, переваг та недоліків) і формування на базі цих підходів синергії з інтегрованою системою управління запасами (акцентуючи на ризик-менеджменті), що сформує ефективну конкурентоздатну систему управління не лише запасами, а й підприємством загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. З погляду операційного менеджменту матеріальні запаси – це забезпеченість виробничого процесу, і всі управлінські заходи стосовно них здійснюються з метою забезпечення виробництва [7; 18; 19]. З позиції логістики матеріальні запаси – можливість просування матеріального потоку до кінцевого споживача, і всі управлінські процеси стосовно запасів здійснюються з метою забезпечення ефективного руху матеріаль-

ного потоку по логістичному ланцюгу [2; 10; 11; 13]. Фінансовий менеджмент стверджує, що запаси – це можливість отримання прибутку, а отже, й управління запасами стосується оптимальності забезпечення виробництва запасами та оптимальності зберігання запасів готової продукції, балансуючи між фінансовими витратами на запаси та максимізацією прибутку, який забезпечать ці запаси [1; 9; 16]. Ризик-менеджмент аналізує запаси як імовірність виникнення ризику втрати фінансової стійкості підприємства та ризику незбалансованої ліквідності, а тому управлінські заходи стосовно запасів являють собою

балансування між ризиком втрати фінансової стійкості підприємства та ризиком незбалансованої ліквідності, з одного боку, та прибутком, який забезпечать ці запаси – з іншого [1; 8; 12; 14; 15; 17].

У табл. 1 досліджено основні управлінські заходи, які використовують ці науки стосовно запасів. Дослідження зазначених підходів стосовно управління матеріальними запасами різних економічних наук вказує на те, що кожен із зазначених підходів має свої переваги та недоліки, зокрема: управління запасами в операційному менеджменті дає змогу максимізувати оптимальне наповне-

Таблиця 1

Управлінські підходи до матеріальних запасів

Економічна наука	Підходи до управління матеріальними запасами
Операційний менеджмент	<ul style="list-style-type: none"> – використання штовхаючих (MRP, MRP I, MRP II, DRP, ERP, ERP II, LRP, CALS) або тягнучих систем (KANBAN, ZIPS, MAN, DOPS, NOT, LP, OPT) з метою забезпечення виробничого процесу на стратегічному рівні; – використання систем формування та управління оптимальним розміром замовлення на тактичному рівні; – формування запасів на основі аналізу попереднього виробничого досвіду підприємства та встановлення їх нормативів
Логістичний менеджмент	<p>Формування трирівневої системи управління з метою ефективного просування матеріального потоку по логістичному ланцюгу:</p> <ul style="list-style-type: none"> – перший рівень – штовхаючі (MRP, MRP I, MRP II, DRP, ERP, ERP II, LRP, CALS) або тягнучі системи (KANBAN, ZIPS, MAN, DOPS, NOT, LP, OPT); – другий рівень – використання методів ABC- та XYZ-аналізу та формування на їх основі матриці управління запасами; – третій рівень – система управління запасами з фіксованим розміром замовлення, система управління запасами з фіксованим періодом часу між замовленнями, система управління запасами зі встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня, система управління запасами «мінімум-максимум», система оперативного управління запасами
Фінансовий менеджмент	<ul style="list-style-type: none"> – використання моделі EOQ та формування на її основі оптимального обсягу замовлення; – використання системи точно в строк з метою здійснення постачання запасів, яке зводить до мінімуму відволікання фінансових ресурсів на їх формування; – формування запасів на основі аналізу попереднього виробничого досвіду підприємства та встановлення їх нормативів
Ризик-менеджмент	<p>Аналіз доцільності формування обсягу запасів з позиції ймовірності виникнення ризику втрати прибутку, незбалансованої ліквідності та втрати фінансової стійкості і використання з цією метою:</p> <ul style="list-style-type: none"> – статистичних методів (середньоквадратичного відхилення, коефіцієнту варіації, показника ймовірності настання певної ризикової події стосовно запасів); – управлінських методів (використання системи управління запасами з фіксованим розміром замовлення, системи управління запасами з фіксованим періодом часу між замовленнями, системи управління запасами зі встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня, системи управління запасами «мінімум-максимум», системи оперативного управління запасами) – спеціальних методів (метод експортних оцінок, метод доцільності витрат, метод дерева рішень)

Джерело: узагальнено на основі [1; 2; 5; 7; 10; 11; 12; 13; 16]

ння виробництва запасами, однак не враховує ймовірні фінансові втрати внаслідок цього наповнення. Операційний менеджмент управляє запасами лише на тактичному рівні в кожному окремому виробничому циклі, що не дає змоги включити управління запасами у формування стратегії підприємства.

Управління запасами логістики дає змогу здійснювати оптимальне та ефективно просування запасів по логістичному ланцюгу з використанням значного інформаційного потоку та врахуванням ефективності фінансового потоку, що є перевагою цього управління порівняно з іншими, але ж логістика не враховує та не обчислює ймовірність виникнення фінансових ризиків під час просування запасів логістичним ланцюгом.

Перевагою логістики є те, що управління запасами здійснюється як на стратегічному рівні, так і на тактичному, що дає змогу імпортувати стратегію управління запасами до загальної стратегії підприємства. З позиції фінансового менеджменту управління запасами являє собою задоволення виробничих потреб із найменшими фінансовими втратами, але це управління не розглядає запаси з погляду ефективності виробничого процесу та з погляду доцільності зберігання запасів з метою задоволення потреб споживачів, що в кінцевому разі приведе до отримання прибутку. Вважаємо, що управління запасами з позиції фінансового менеджменту здійснюється на протязі певного виробничого циклу, тобто є тактичним

Таблиця 2

Порівняння управління запасами з погляду економічних наук

Операційний менеджмент	Логістичний менеджмент	Фінансовий менеджмент	Ризик-менеджмент
1. Мета управління запасами – безперервне забезпечення потреб виробництва за найменших витрат на управління запасами	1. Мета управління запасами – забезпечення оптимальності між задоволенням виробничих потреб у сировині, матеріалах та потреб споживачів у готовій продукції і мінімальних сукупних логістичних витрат	1. Мета управління запасами – забезпечення оптимальності фінансових потоків підприємства	1. Мета управління запасами – забезпечення оптимальності між фінансовими потоками підприємства та ймовірністю настання фінансового ризику
2. Управління запасами – складова частина операційного управління підприємством	2. Управління запасами – статична частина управління матеріальним потоком	2. Управління запасами – складова частина управління оборотними активами	2. Управління запасами – складова частина управління фінансовим ризиком операційної діяльності
3. Управління запасами здійснюється на операційному рівні	3. Управління запасами здійснюється на стратегічному та операційному рівні	3. Управління запасами здійснюється на операційному рівні	3. Управління запасами здійснюється на операційному рівні
4. Об'єктом управління є запаси матеріальних ресурсів та запаси готової продукції	4. Об'єктом управління є статичний стан матеріального потоку логістичного ланцюга	4. Об'єктом управління є запаси матеріальних ресурсів та запаси готової продукції	4. Об'єктом управління є запаси матеріальних ресурсів та запаси готової продукції
5. Наявність надлишкових та неліквідних запасів.	5. Відмова від надлишкових та неліквідних запасів.	5. Запаси формуються з позиції оптимальності фінансових потоків	5. Запаси формуються з позиції оптимальності фінансових потоків та ймовірності фінансових ризиків
6. Допускається брак запасів	6. Усунення браку серед запасів	6. Брак запасів розглядається як фінансові втрати і не передбачається	6. Брак запасів розглядається як ймовірність фінансових втрат та фінансових ризиків, пов'язаних з ними, і не передбачається

Джерело: узагальнено на основі [1; 2; 5; 7; 10; 11; 12; 13; 16]

Таблиця 3

Фінансові ризики, що виникають під час формування матеріальних запасів логістичного ланцюга та рішення щодо їх мінімізації

Склад-ники	Фінансові ризики	Рішення щодо мінімізації фінансових ризиків
Постачання	<p>1) Фінансові ризики, що пов'язані з несвоєчасним постачанням сировини та матеріалів та недостатнього обсягу постачання. 2) Фінансові ризики, що виникають внаслідок формування надлишку матеріальних запасів. 3) Фінансові ризики, що виникають внаслідок зростання вартості сировини. 4) Фінансові ризики, що виникають внаслідок зміни постачальників сировини. 5) Фінансові ризики, що виникають внаслідок зриву транспортування сировини. 6) Фінансові ризики, що пов'язані із якістю сировини.</p>	<p>1) Дослідження ринку постачальників, укладення контрактів на постачання із декількома компаніями та формування резервів матеріальних запасів для подолання непередбачуваних ситуацій. Закладення в умови контракту матеріальної відповідальності постачальника за затримки постачання, передбачені угодою. Документальне затвердження термінів поставок та відповідальності за їх зриви. 2) Використання ефективних систем управління матеріальними запасами у постачанні на стратегічному і тактичному рівні та постійний моніторинг ефективності цих систем щодо постачання. 3) Хеджування постачання сировини із врахуванням в умовах контракту допустимих меж коливання ціни за період його дії. 4) Диверсифікація постачання шляхом укладення контрактів із декількома постачальниками. Співпраця лише із перевіреними та надійними постачальниками. 5) Закладення в контракт відповідальності транспортної компанії за несвоєчасне, неякісне транспортування. Постійна діагностика технічного стану автомобіля, медичний огляд водія під час транспортування сировини власними силами. 6) Постійний контроль за якістю сировини та введення штрафних санкцій для постачальників за недотримання стандартів якості</p>
Виробництво	<p>1) Фінансові ризики, спричинені збоями у виробництві за нестачі виробничих запасів. 2) Фінансові ризики, спричинені збоями виробництва за формування запасів неналежної якості. 3) Фінансові ризики, спричинені надлишком виробничих запасів. 4) Фінансові ризики, спричинені неефективним розподілом запасів. 5) Фінансові ризики, спричинені відхиленням від графіків використання матеріальних запасів виробництва. 6) Фінансові ризики, спричинені недостатністю запасів під час інвентаризації. 7) Фінансові ризики, спричинені збоями виробництва, поломками обладнання</p>	<p>1), 2) Формування резерву на випадок виникнення непередбачуваних обставин. 2) Постійний моніторинг якості сировини. 1), 2), 3), 4), 5) Регулярний аналіз та перегляд систем управління матеріальними запасами та ефективності рішень, ефективності розподілу цих систем щодо конкретних запасів, щодо конкретного виробничого процесу. Розрахунок рівня матеріальних запасів, що забезпечить ритмічність виробництва. Відмова від пошуку винних у збоях виробництва та здійснення аналізу об'єктивних причин недоліків, усунення їх та втілення систем управління запасами. 6) Періодична інвентаризація запасів підприємства та відмова від формування надлишкових запасів та значних резервів матеріальних запасів, встановлення камер стеження, матеріальна відповідальність персоналу за нестачі. 7) Постійна діагностика обладнання, заміна зношених частин, капітальний ремонт обладнання, гарантійне обслуговування. Резервне копіювання та аварійне живлення на випадок неполадок в енергії</p>
Збут	<p>1) Фінансові ризики, спричинені нестачею готової продукції для задоволення потреб споживачів. 2) Фінансові ризики, спричинені створенням запасів готової продукції неналежної якості. 3) Фінансові ризики, спричинені зривом транспортування готової продукції. 4) Фінансові ризики, спричинені неочікуваним коливанням попиту на готову продукцію, зміною смаків споживачів. 5) Фінансові ризики, спричинені підвищенням / зниженням цін конкурентів</p>	<p>1), 5) Створення запасів готової продукції для покриття коливань попиту, моніторинг ринку та планування виробництва з урахуванням прогнозного попиту. 2) Постійний моніторинг якості готової продукції та пошук «вузьких місць», що впливають на формування якості готової продукції, відмова від економії за рахунок зниження якості готової продукції. 3) Закладення в контракт із фірмою, що здійснює транспортування, штрафів за порушення умов поставок. Визначення чітких термінів транспортування та відвантаження продукції зі складів підприємства. 4), 5) Зниження ринкових цін. Прогноз коливань цін, моніторинг ситуації на ринку, хеджування</p>

Джерело: узагальнено на основі [1; 3; 6; 8; 10; 11]

та не включається до загальної стратегії підприємства. З позиції ризик-менеджменту управління запасами являє собою визначення ймовірності виникнення фінансових ризиків внаслідок формування, зберігання та руху запасів та прагнення максимізувати прибуток, балансуючи між ризиком і прибутком. Управління запасами (за ризик-менеджментом) здійснюється на оперативному рівні та не включається до загальної стратегії підприємства, не враховує потреби споживачів у запасах готової продукції з погляду максимального їх задоволення та розглядає наповнення виробничого процесу запасами з погляду витрачання фінансових ресурсів і ймовірності виникнення фінансових ризиків внаслідок цього витрачання. Порівняння здійснення управління матеріальними запасами в контексті операційного, логістичного, фінансового менеджменту та ризик-менеджменту наведено у табл. 2.

У табл. 3 наведено аналіз основних фінансових ризиків, які виникають у ланцюгу «постачання, виробництво, збут», та основні рішення щодо їх мінімізації.

На основі аналізу даних табл. 1, 2, 3 вважаємо, що управління запасами вимагає формування певної синергії з управлінських підходів фінансового менеджменту, ризик-менеджменту і логістики, яка буде балансувати між: максимальним наповненням виробничого процесу запасами, забезпеченням потреб кінцевих споживачів, фінансовими витратами стосовно запасів, ймовірністю виникнення фінансових ризиків, пов'язаних із формуванням запасів, просуваючи їх по логістичному ланцюгу з урахуванням інформаційного потоку.

На основі узагальнення досвіду стосовно управління запасами з погляду економічних наук запропоновано власну методику управління запасами (рис. 1).

Висновки з цього дослідження. Отже, нами досліджено основні управлінські підходи до матеріальних запасів з погляду операційного менеджменту, логістичного та фінансового менеджменту, ризик-менеджменту. Сформульовано висновок про те, що найбільш ємними стосовно управління запасами є логістичні підходи, які дають змогу

<i>Формування системи управління запасами з метою ефективного просування матеріальних запасів у ланцюгу «постачання, виробництво, збут»</i>
<i>Перший рівень управління</i> – вибір штовхаючої системи (MRP, MRP I, MRP II, DRP, ERP, ERP II, LRP, CALS) або тягнутої системи (KANBAN, ZIPS, MAN, DOPS, NOT, LP, OPT) управління матеріальними запасами, балансуючи між задоволенням виробничих потреб, потреб споживачів та ймовірністю виникнення фінансових ризиків; обрання методів оцінки ймовірності виникнення ризику та масштабів ризику (статистичні методи оцінки ризику – середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації, ймовірність настання ризику; спеціальні методи – експертна оцінка, дерево рішень, доцільність витрат, «риб'яча кістка»)
<i>Другий рівень управління</i> – вибір стратегії управління фінансовими ризиками під час формування запасів (внутрішні стратегії – стратегія уникнення ризику, стратегія утримання ризику, стратегія відмови від ризику; зовнішні стратегії – стратегія передачі ризику страховій компанії)
<i>Третій рівень управління</i> – втілення стратегій управління фінансовими ризиками під час формування запасів (стратегія уникнення ризику – відмова від ризику та зменшення або ж відмова від запасів, що провокують ризик; стратегія утримання ризику, інструментом втілення якої є формування матеріальних запасів, що дозволяють захиститися від ризику шляхом самострахування; стратегія зменшення ризику – інструмент втілення – формування матеріальних запасів шляхом диверсифікації запасів, лімітування та хеджування запасів у постачанні, збуті) та інтеграція стратегій щодо мінімізації фінансових ризиків, пов'язаних із запасами, в обрану систему стратегічного управління запасами (штовхаючого або ж тягнутого типу), використання методів ABC- та XYZ-аналізу і формування на їх основі матриці управління запасами
<i>Четвертий рівень управління</i> – використання оперативних систем управління запасами – системи управління запасами з фіксованим розміром замовлення, системи управління запасами з фіксованим періодом часу між замовленнями, системи управління запасами зі встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня, системи управління запасами «мінімум-максимум», системи оперативного управління запасами

Рис. 1. Інтегрована система управління матеріальними запасами з використанням підходів ризик-менеджменту

Джерело: узагальнено на основі [1; 4; 6; 8; 10; 11]

унікати багатьох фінансових ризиків, однак із метою покращення логістичного управління запасами ці підходи вимагають використання підходів ризик-менеджменту. А тому нами сформовано інтегровану логістичну систему управління матеріальними запасами з урахуванням управлінських підходів ризик-менеджменту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками: учебник. К.: Ника-Центр, 2005. 600 с.
2. Бауэрсокс Д. Дж., Клосс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 640 с.
3. Дроботья Я.А. Чинники ефективності логістики запасів у сільськогосподарських підприємствах. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2009. № 1. С. 45–51.
4. Дроботья Я.А. Оцінка ефективності логістичного управління запасами у сільськогосподарських підприємствах. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». 2009. № 1. С. 261–267.
5. Дроботья Я.А. Запаси у логістичних системах сільськогосподарських підприємств. Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». 2009. № 14. С. 369–379.
6. Дроботья Я.А., Собчишин В.М., Дорошенко О.О. Фінансові ризики в логістичному ланцюгу аграрного підприємства. Structural transformations and problems of information economy formation: Collective monograph. Yunona Publishing, New York, USA, 2018. P. 88–95.
7. Капінос Г.І., Бабій В.І. Операційний менеджмент: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 352 с.
8. Kaplan R.S., A. Mikes. Managing risks: a new framework. Harvard Business Review. 2012. June. P. 90.
9. Кузнецова С.А. Фінансовий менеджмент: навч. посібник. К.: Центр учбової літератури, 2014. 124 с.
10. Маргіта Н.О., Криницька М.Ю. Особливості управління логістичними ризиками на вітчизняних підприємствах та підходи до їх оцінки. Вісник Національного університету Львівська політехніка. Логістика. 2016. № 846. С. 110–119. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2016_846_20.
11. Перебийніс В.І., Дроботья Я.А. Логістичне управління запасами на підприємствах: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2012. 279 с. URL: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1705>.
12. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: навч. посібник. 2-ге вид., виправ. К.: Знання, 2011. 598 с.
13. Пономаренко В.С., Таньков К.М., Лепейко Т.І. Логістичний менеджмент: підручник / за ред. В.С. Пономаренка. Х.: ІНЖЕК, 2010. 482 с.
14. Рэдхэд К., Хьюс С. Управление финансовыми рисками. М.: ИНФРА-М, 1996. 288 с.
15. Стрельніков П.В., Стрельнікова Д.П. Управління ризиками. Математичні машини і системи. 2017. № 1. С. 131–133.
16. Фінансовий менеджмент: підручник. В.П. Мартиненко, Н.І. Климаш, К.В. Багацька, І.В. Дем'яненко, [та ін.] / за заг. ред. Т.А. Говорушко. Львів: Магнолія 2006, 2014. 344 с.
17. Fuchs H., Wohinz J. W. Risk management in logistics systems. Advances in Production Engineering & Management. 2009. Vol. 4. No. 4. P. 233–242. URL: http://maja.uni-mb.si/files/APEM/APEM4-4_233-242.pdf.
18. Хейзер Дж., Рендер Б. Операционный менеджмент / пер. с англ. 10-е изд. СПб.: Питер, 2015. 1056 с.
19. Чейз Ричард Б. Эквайлн Николас Дж., Якобс Роберт Ф. Производственный и операционный менеджмент. 8-е изд. М.: Вильямс, 2008. 1184 с.

REFERENCES:

1. Blank I.A. (2005) Upravlenye fynansovymy ryskamy [Financial risk management]. Kiev: Nika-Center. (in Ukraine)
2. Bayersoks D.Dg., Kloss D. Dg. (2005) Logistyka: yntegryrovannaya ser postavok [Logistics: integrated supply chain]. Moscow: Olimp-Bisnes. (in Russian)
3. Drobotya. Y.A. (2009) Chynnyky efektyvnosti logistyky zapasiv u silskogospodarskykh pidpryyemstvax [Factors of logistics efficiency of stocks in agricultural enterprises]. State and regions. Series «Economics and Entrepreneurship», no 1, pp. 45–51.
4. Drobotya. Y.A. (2009) Ocinka efektyvnosti logistychnogo upravlinnya zapasamy u silskogospodarskykh pidpryyemstvax [Estimation of efficiency of logistic management of stocks in agricultural enterprises]. Bulletin of the Sumy National Agrarian University. Series «Finance and Credit», no 1, pp. 261–267.

5. Drobotya. Y.A. (2009) Zapasy u logistychnyx systemax silskogospodarskyx pidpryyemstv [Reserves in logistic systems of agricultural enterprises]. Visnyk KhNUU. Series «Economics of agribusiness and nature management», no 14, pp. 369–379.
6. Drobotya. Y. A., Sobchishin V. M., Doroshenko O.O. (2018) Finansovi ryzyky v logistychnomu lancyugu agrarnogo pidpryyemstva [Financial risks in the logistic chain of the agrarian enterprise] Structural transformations and problems of information economy formation: Collective monograph. Yunona Publishing, New York, USA, pp. 88–95.
7. Kapinos G.I., Babiy V.I. (2013) Operacijnyj menedzhment [Operational management]. Kiev: Center for Educational Literature. (in Ukraine)
8. Kaplan R.S., Mikes A. (2012) Managing risks: a new framework. Harvard Business Review. June, pp. 90.
9. Kyznecova C. A. (2014) Finansovyj menedzhment [Financial management]. Kiev: Center for Educational Literature. (in Ukraine)
10. Margita N. O., Krunucka M. U. (2016) Osoblyvosti upravlinnya logistychnymy ryzykamy na vitchyznyanyx pidpryyemstvax ta pidhody do yix ocinky [Features of the management of logistics risks at domestic enterprises and approaches to their assessment] Bulletin of the National University of Lviv Polytechnic. Logistics. no 14, pp. 369-379. Availabel at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2016_846_20 (accessed 10 January 2018)
11. Perebuynis V.I., Drobotya. Y.A. (2012) Logistyчне upravlinnya zapasamy na pidpryyemstvax [Logistics management of stocks at enterprises]. Poltava: PYET. (in Ukraine) Availabel at: <http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1705>. (accessed 10 January 2018)
12. Picys R.V. (2011) Upravlinnya finansovymy ryzykamy [Financial risk management]. Kiev: Knowledge. (in Ukraine)
13. Ponomarenko V.S., Tankov K.M., Lepekiko T.I. (2010) Logistychnyj menedzhment [Logistic management]. Kharkiv: INGEK. (in Ukraine)
14. Radhad K., Hughes S. (1996) Upravlenye fynansovymy ryskamy [Financial risk management]. Moscov (in Russian)
15. Strelnikov P.V., Strelnikova D.P. (2017) Upravlinnya ryzykamy [Risk Management]. Mathematical Machines and Systems, no 1, pp. 131–133.
16. Martynenko V.P., Klymash N.I., Bagatskaya K.V., Demyanenko I.V. (2014) Finansovyj menedzhment [Financial management]. Lviv: Magnolia. (in Ukraine)
17. Fuchs H., Wohinz J.W. (2009) Risk management in logistics systems. Advances in Production Engineering & Management, vol. 4, no. 4, pp. 233–242. URL: http://maja.uni-mb.si/files/APEM/APEM4-4_233-242.pdf.
18. Hayer J., Render B. (2015) Operacyonnyj menedzhment [Operational Management]. St. Petersburg: Peter. (in Russian).
19. Chase Richard B. Equivaline Nicholas J., Jacobs Robert F. (2008) Proyzvodstvennyju operacyonnyj menedzhment [Production and Operations Management]. Moscow: Williams (in Russian)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-82>

УДК 336.7

Нові нормативи ліквідності в системі ризик-орієнтованого нагляду за діяльністю банків України

Еркес Олена Євгенівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету

Гордієнко Тетяна Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи
Київського національного торговельно-економічного університету

Erkes Olena, Gordiienko Tetiana

Kyiv National University of Trade and Economics

Статтю присвячено дослідженню сутності, передумов впровадження та функціонального призначення нових нормативів ліквідності в банках України. Здійснено аналіз причин, що сприяли запровадженню загальноприйнятих у світі підходів оцінки ліквідності, зокрема імплементації нормативів LCR та NSFR. Виявлені та визначені позитивні та негативні наслідки впровадження нових нормативів ліквідності у вітчизняних банках. Крім того, досліджено процес адаптації вітчизняної банківської системи до нових нормативів ліквідності, зокрема визначені складнощі, що виникали в банках під час їх стрес-тестування. Досліджено механізм та алгоритм розрахунку показників LCR та NSFR, наведені їх граничні та цільові нормативні значення. Проаналізовано досвід європейських банків щодо впровадження нормативу LCR. Визначені ключові проблеми запровадження нормативу LCR в Україні, а також обґрунтовано ефективність результатів запровадження досліджуваних нормативів у вітчизняних банках.

Ключові слова: банк, відтік грошових коштів, високоліквідні активи, довгострокова ліквідність, короткострокова ліквідність, надходження грошових коштів.

Эркес Е.Е., Гордиенко Т.Н. НОВЫЕ НОРМАТИВЫ ЛИКВИДНОСТИ В СИСТЕМЕ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО НАДЗОРА ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ БАНКОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию сущности, предпосылок внедрения и функционального назначения новых нормативов ликвидности в банках Украины. Осуществлен анализ причин, которые поспособствовали внедрению общепринятых в мире подходов к оценке ликвидности, в частности имплементации нормативов LCR и NSFR. Выявлены и определены позитивные и негативные последствия внедрения новых нормативов ликвидности в отечественных банках. Кроме того, исследован процесс адаптации отечественной банковской системы к новым нормативам ликвидности, в частности определены сложности, возникшие в банках при их стресс-тестировании. Исследован механизм и алгоритм расчета показателей LCR и NSFR, приведены их граничные и целевые нормативные значения. Проанализирован опыт европейских банков касательно внедрения норматива LCR. Определены ключевые проблемы внедрения норматива LCR в Украине, а также обоснована эффективность результатов внедрения исследуемых нормативов в отечественных банках.

Ключевые слова: банк, отток денежных средств, высоколиквидные активы, долгосрочная ликвидность, краткосрочная ликвидность, поступление денежных средств.

Erkes Olena, Gordiienko Tetiana. NEW LIQUIDITY RATIOS IN THE SYSTEM OF RISK-ORIENTED SUPERVISION FOR THE ACTIVITIES OF BANKS IN UKRAINE

The article is devoted to the study of the essence, preconditions for the introduction and functional assignment of new ratios of liquidity in the system of risk-oriented supervision for the activities of banks in Ukraine. The analysis of the reasons contributing to the adoption of generally accepted world-wide approaches to liquidity assessment, in particular the implementation of the Liquidity coverage ratio (LCR) and Net Stable Funding Ratio (NSFR) standards, is carried out. The positive and negative consequences of introduction of new ratios of liquidity in domestic banks were identified and determined. In addition, the process of adaptation of the domestic banking system to the new liquidity standards, in particular certain difficulties that arose in the banks during their stress testing, were investigated. The mechanism and algorithm of calculation of LCR and NSFR indices are investigated, their boundary and target normative values are given. The experience of European banks regarding the implementation of the LCR standard is analyzed. The key problems of introducing the LCR standard in Ukraine are determined, as well as the

efficiency of the results of the introduction of the investigated standards in domestic banks is grounded. It is proved that the adoption of new standards for the organization of risk management system in banks of Ukraine, including liquidity risk, will contribute to increasing the stability of banks' funding, will help to improve banks' liquidity risk management system and increase the efficiency of regulatory requirements. The introduction of LCR and NSFR liquidity standards in Ukraine will greatly facilitate the approximation of domestic banking regulation and supervision to European standards, as well as increase the level of functioning of the banking system of Ukraine as a whole. However, the achievement of positive effects from the application of new norms of liquidity requires the implementation of a set of measures, both by the regulator and the banks themselves. In particular, it would be appropriate for the National Bank of Ukraine to investigate the impact of new liquidity rules on profitability and to anticipate the diversification of target values of norms and the application of lower values during periods of stable growth with the aim of reducing the volume of assets with low profitability and stimulating the business activity of banks.

Key words: bank, cash outflows, highly liquid assets, long-term liquidity, short-term liquidity, cash inflows.

Постановка проблеми. Підтримка достатнього рівня ліквідності є одним із ключових імперативів банківського регулювання та нагляду. Це зумовлюється тим, що низький рівень ліквідності створює додаткове навантаження на міжбанківський ринок та вимагає додаткових заходів з боку НБУ щодо підтримки ліквідності окремих банків або всієї банківської системи. Ризик надлишкової ліквідності негативно впливає на рівень прибутковості банків.

Гармонізація вітчизняного та європейського законодавства передбачає впровадження нових європейських директив, які стали реакцією на кризові події 2007–2008 рр., зокрема шоки ліквідності, яких зазнали банки навіть із високим рівнем капіталізації та стабільним фінансовим станом. Вітчизняна банківська система мала серйозні труднощі з підтримкою ліквідності низки банків. Це підтвердило необхідність реформування системи банківського нагляду та запровадження нових пруденційних вимог до рівня ліквідності.

Аналіз останніх досліджень. Наукові та прикладні аспекти регулювання ліквідності вітчизняних банків стали предметом досліджень таких українських учених, як О. Барановський, Г. Бортніков, О. Вовчак, І. Волошин, О. Дзюблук, В. Зінченко, І. Івасів, Г. Карчева, О. Кіреєв, О. Ковальов, В. Кротюк, А. Кулінець, О. Куценко, О. Лаврушин, О. Любіч, В. Міщенко, А. Мороз, О. Оконська, Д. Олійник, Л. Примостка, М. Савлук, А. Сомик, М. Сорочкін, С. Шульга та інші. Водночас зміна концепції державного регулювання і нагляду за банківською системою України, імплементація рекомендацій та норм міжнародного права, зокрема стандартів Базеля III, зумовлює необхідність проведення подальших досліджень, присвячених виявленню пріоритетних для вітчизняної банківської системи методів і підходів банківського нагляду, застосування яких дасть змогу знизити ризик ліквідності та підвищити фінансову стійкість банків України.

Формулювання цілей статті. Цілями статті є аналіз передумов упровадження, сутності та функціонального призначення нових нормативів ліквідності банків; дослідження алгоритму розрахунку і цільових значень нормативів та їх адаптації для банків України, а також виявлення позитивних та негативних наслідків упровадження нових нормативів ліквідності в банках України.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до рекомендацій Базельського комітету та норм законодавства Європейського Союзу в Україні триває запровадження нового етапу управління ризиком банківської ліквідності. Цей етап передбачає підвищення стійкості вітчизняних банків до короткострокових і довгострокових шоків ліквідності, відповідно до нього Національний Банк України запроваджує два нових нормативи ліквідності – норматив LCR та норматив NSFR.

Норматив LCR (Liquidity coverage ratio), або коефіцієнт покриття ліквідністю, вже запроваджений у 45 країнах світу. Це один із нормативів, розроблених Базельським комітетом у відповідь на кризу 2008 року. Він є частиною угоди Базель III [1].

Норматив LCR встановлює мінімально необхідний рівень ліквідності для покриття очікуваного відтоку коштів з банку протягом 30 днів з урахуванням стрес-сценарію. Значний відтік трапляється у банківській системі у кризових умовах. Згідно з нормами ЄС значення коефіцієнта LCR для банків встановлено на рівні 100%. Це означає, що банк повинен мати досить коштів для покриття чистого відтоку впродовж 30 днів.

У банках Європи норматив LCR був упроваджений починаючи з 2015 року та з рівня 60%, передбачалося його зростання до цільового 100% значення за таким графіком:

- 60% – починаючи з 1 січня 2015 року;
- 70% – починаючи з 1 січня 2016 року;
- 80% – починаючи з 1 січня 2017 року;
- 90% – починаючи з 1 січня 2018 року;

– 100% – починаючи з 1 січня 2019 року [2].

Проте вже з середини 2017 року європейські банки достроково досягли значення нормативу LCR до 100%. За даними Європейського центрального банку, за два останні квартали 2017 року та три квартали 2018 року значення нормативу перевищувало 140%, зокрема мінімальне значення становило 140,34% (3 квартал 2017 року), максимальне – 143,53%, а середнє – 141,53% (рис. 1).

В Україні запровадження нормативу LCR відбувалося в тестовому режимі з 1 червня 2018 року. Ключовими причинами цього заходу Національний банк України визнав необхідність удосконалення системи управління ризиками ліквідності в банках та підвищення ефективності регуляторних вимог, запровадження загальноприйнятих у світі підходів оцінки ліквідності, зрозумілих міжнародним інвесторам, а також виконання зобов'язання впровадити європейське законодавство [4].

Коефіцієнт покриття ліквідністю (LCR) розраховується за формулою:

$$LCR = \frac{ВЛА}{ЧВ} \geq 100\% \quad (1)$$

де:

ВЛА – високоякісні ліквідні активи;

ЧВ – чистий відтік грошових коштів протягом 30 днів.

При цьому Національним банком було визначено категорії активів у національній

та іноземній валюті, які можна включити до складу високоякісних ліквідних активів

Чистий відтік грошових коштів протягом 30 днів розраховується таким чином:

$$ЧВ = COB - COH, \quad (2)$$

де:

COB – сукупні очікувані відтоки грошових коштів;

COH – сукупні очікувані надходження грошових коштів.

Очікувані надходження мають бути менші або дорівнювати 75% очікуваних відтоків.

Розрахунок очікуваних відтоків грошових коштів здійснюється за формулою:

$$В = Kв (Бз) * К, \quad (3)$$

де:

В- відтоки;

Кв – контрактні (передбачені умовами договорів) відтоки вкладами фізичних осіб, за якими отримано повідомлення про їх повернення, строковими балансовими зобов'язаннями, операціями, пов'язаними з торговим фінансуванням, операціями, пов'язаними з торговим фінансуванням та деривативами, кредиторською заборгованістю й операціями забезпеченого фондування;

Бз – балансові/позабалансові залишки за строковими коштами фізичних осіб, коштами на вимогу, безвідкличними зобов'язаннями з кредитування, нарахованими витратами, простроченою заборгованістю та іншими операціями;

К – коефіцієнт відтоків.

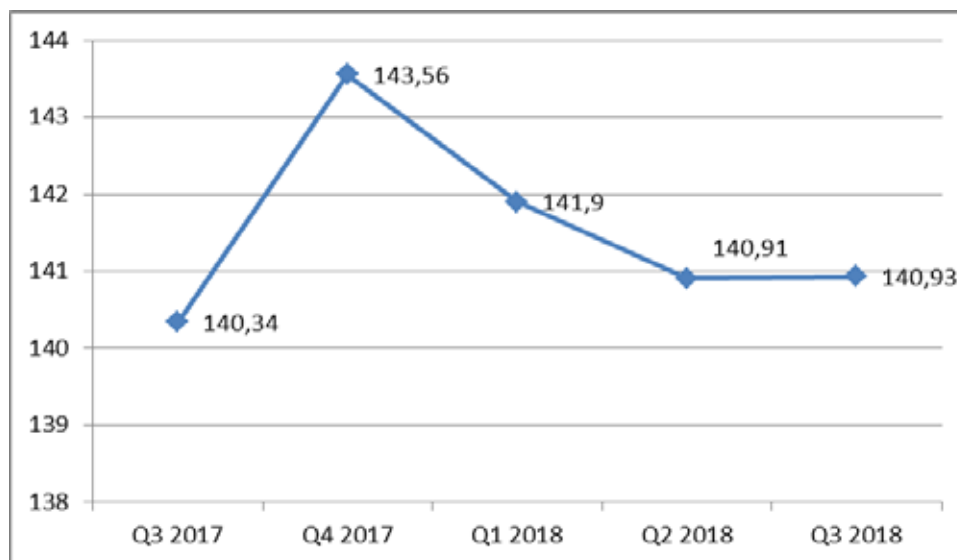


Рис. 1. Динаміка LCR у значущих банках ЄС протягом 3 кв. 2017 р. – 3 кв. 2018 р, %

Джерело: побудовано на основі даних Європейського Центрального Банку [3]

Перелік високоякісних ліквідних активів

Високоліквідні активи в національній валюті	Високоліквідні активи в іноземній валюті
Банкноти та монети	Банкноти та монети
Депозити у НБУ	Депозити у НБУ
ОВДП в національній валюті; ОВДП в іноземній валюті (зі строком погашення > 30 днів)	ОВДП в іноземній валюті (зі строком погашення < 30 днів), ОЗДП
Боргові ЦП міжнародних банків розвитку	Боргові ЦП міжнародних банків розвитку
Депозитні сертифікати НБУ	Боргові ЦП державних органів країн G-7 з рейтингами провідних світових рейтингових агентств не нижче AA-/ Aa3
Кошти на кореспондентському рахунку в НБУ	Кошти на коррахунках в інших банках з рейтингом не нижче інвестиційного класу

Джерело: побудовано на основі даних НБУ [2]

Коефіцієнти очікуваних відтоків грошових коштів визначають прогнозовану частку зменшення обсягу зобов'язань банку протягом 30 днів з урахуванням стрес-сценарію. Закладений стрес-сценарій базується на даних 2014 року та передбачає відтік 20% коштів з поточних рахунків фізичних осіб, 10% – з їх депозитів, 40% – з рахунків юридичних осіб та 100% – з рахунків банків-кореспондентів [1, 5]. Цей стрес-сценарій співпадає з рекомендованим Базелем III за вкладками юридичних осіб, а от щодо інших відтоків НБУ застосував більш консервативний підхід, обґрунтований дослідженнями поведінки вкладників українських банків у 2014–2015 рр.

Розрахунок очікуваних надходжень грошових коштів є здійснюється за формулою:

$$H = K_n (B_z) * K, \quad (4)$$

де:

H – надходження;

K_n – контрактні (передбачені умовами договорів) надходження за наданими кредитами та розміщеними депозитами, борговими цінними паперами, дебіторською заборгованістю, операціями зворотного РЕПО та деривативами, нарахованими доходами, невикористаними частинами безвідкличних кредитних ліній, відкритих материнським банком;

B_z – балансові залишки за коштами на кореспондентських рахунках, транзитними та кліринговими рахунками;

K – коефіцієнт надходження.

До розрахунку включаються надходження, які очікуються протягом 30 днів лише за повністю працюючими активами, за якими: немає жодного дня прострочення боргу/відсотків, не було реструктуризації протягом останніх 180 днів з ознаками дефолту, відсутні

підстави очікувати протягом 30 днів подію дефолту боржника.

Коефіцієнти очікуваних надходжень визначають прогнозовану частку надходжень грошових коштів за активними операціями, яка не спрямовуватиметься на здійснення активних операцій протягом 30 днів, з урахуванням стрес-сценарію. Складники очікуваних надходжень грошових коштів та коефіцієнти, за якими банк приймає їх до розрахунку, визначаються Методикою розрахунку коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) [5].

З 1 грудня 2018 року Національний банк затвердив розрахунок нормативу LCR як обов'язковий і зобов'язав банки розраховувати його щоденно як 30-денну середньоарифметичну ковзну величину [6]. Згідно з рішенням Правління НБУ, що врахувало підсумки проведення тестових розрахунків LCR, на початку мінімальне значення нормативу LCR в іноземній валюті було встановлено на рівні 80% з поетапним його доведенням до рівня 100%. Проте уточнені розрахунки LCR в іноземній валюті, які банки здійснювали у грудні 2018 р., засвідчили необхідність пом'якшення вимог терміном на півроку. Протягом цього періоду банки зможуть збільшити обсяг високоякісних ліквідних активів (ВЛА) в іноземній валюті, необхідних для виконання нормативу, адже в цей час будуть погашені окремі випуски облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) в іноземній валюті, які є у власності банків.

Треба відмітити, що методика розрахунку нормативу LCR передбачає, що власне ОВДП в іноземній валюті із залишковим терміном погашення понад 30 днів враховуються лише до ВЛА для розрахунку нормативу LCR за всіма валютами і не враховуються як ВЛА для LCR в іноземній валюті.

Таким чином, згідно з рішенням НБУ мінімальне обов'язкове значення LCR в іноземній валюті з кінця грудня 2018 року знижено з 80% до 50%. Мінімальне значення нормативу LCR в іноземній валюті буде доведено до рівня 100% поетапно за таким графіком:

- 50% – починаючи з 31 грудня 2018 року;
- 90% – починаючи з 1 червня 2019 року;
- 100% – починаючи з 1 грудня 2019 року [7].

Розроблений Національним банком графік дасть змогу банкам у комфортному режимі завершити підготовку до роботи в умовах нових вимог до ліквідності.

Очікується, що в результаті пом'якшення умов розрахунку LCR протягом першого півріччя банки матимуть змогу покращити політику управління ліквідністю в іноземній валюті, збільшивши обсяг інших складників високоякісних ліквідних активів в іноземній валюті.

Норматив LCR встановлено за всіма валютами, а також окремо за групою іноземних валют. Банки також будуть розраховувати коефіцієнт LCR у гривні, проте Національний банк не визначає його обов'язкове мінімальне значення.

У листопаді 2018 року за ініціатииви Незалежної асоціації банків України Національний банк України дозволив банкам для розрахунку коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) враховувати у складі високоліквідних активів залишки на НОСТРО рахунках в іноземній валюті, відкритих у банках України. Таке пом'якшення діятиме до 01.01.2021 року, за умови, що банк, у якому відкрито коррахунок, виконує норматив ліквідності [8].

Це означає, що інформація про виконання нормативу LCR іншими банками повинна бути доступною та, відповідно, наведеною у відкритому доступі.

Передбачалося, що з січня 2019 року Національний банк України публікуватиме інформацію про дотримання LCR у розрізі банків. Проте єдина інформація щодо виконання нормативу, яка була оголошена першим заступником глави НБУ К. Рожковою 5 грудня 2018 року, стосувалася порушення нормативу десятьма банками, які належать до категорії невеликих [9].

Другий норматив, який передбачається впровадити в межах імплементації рекомендацій Базельського комітету, – це коефіцієнт чистого стабільного фінансування (Net Stable Funding Ratio, NSFR), що відображатиме достатність довгострокової ліквідності у банку.

Коефіцієнт чистого стабільного фінансування (NSFR) розраховується як співвідношення між обсягом наявного стабільного фондування, який розраховується на основі структури ресурсної бази банку залежно від її виду та терміновості із застосуванням так званих коефіцієнтів наявного стабільного фондування, та обсягом необхідного стабільного фондування, що визначається залежно від структури активів і позабалансових зобов'язань банку із застосуванням коефіцієнтів необхідного стабільного фондування:

$$NSFR = \frac{\text{Обсяг наявного стабільного фондування}}{\text{Обсяг необхідного стабільного фондування}} \geq 100\% \quad (5)$$

Для розрахунку NSFR різним категоріям активів банків присвоюються різні питомі ваги, які дозволяють визначити потреби в забезпеченні за рахунок стабільних джерел фондування. Якщо у банку всі кредити є довгостроковими, то застосовується підвищений коефіцієнт, який трансформується в підвищену потребу в стабільному фондуванні. Зокрема, для готівки і державних облігацій застосовуються коригуючі коефіцієнти від 0% до 5%, для корпоративних боргових цінних паперів – 15%, для депозитів, що знаходяться в інших фінансових установах для оперативних цілей, та кредитів банкам-кореспондентам – 50%, для іпотечних кредитів – 65%, для роздрібних кредитів та необоротних цінних паперів – 85%, для інших активів – 100%. Відповідно, до пасивів також застосовуються коефіцієнти залежно від виду і терміновості, а саме фінансування від Європейського центрального банку та деривативи, що підлягають сплаті, зважується під 0%, повне незабезпечене фінансування – 50%, роздрібні депозити з залишковим терміном погашення менше одного року – 90–95%, капітал 1 рівня – 100% [10]. Коригуючі коефіцієнти відображають стабільність доступного фондування і дюрацію активу. Таким чином, на основі NSFR можна порівняти середньозважені показники терміновості активів та пасивів банків.

Норматив NSFR орієнтований на горизонт одного року. Дотримання нормативу створює стимули для банків до збільшення строковості пасивів, підвищення стабільності фондування та зменшення схильності до короткострокового фондування, тобто довгострокові кредити не мають фінансуватися за рахунок короткострокових депозитів. Це зумовлюється необхідністю запобігання надмірній залежності від короткострокових та волатильних джерел запозичень для фондування неліквідних активів.

Датою введення коефіцієнта чистого стабільного фінансування NSFR в європейських банках визначено 1 січня 2018 року. В Україні підготовка до його впровадження триває починаючи з 2018 року, і планується, що банки розпочнуть використовувати його у своїй діяльності з 2020 року.

Варто відзначити, що процес упровадження нових нормативів ліквідності супроводжується низкою труднощів, серед яких варто звернути увагу на такі:

- графік упровадження нових нормативів в Україні є більш інтенсивним, ніж у Європі та північноамериканських країнах, при цьому відсутній міжнародний досвід щодо перешкод та ефекту від їх впровадження, який могли б використати вітчизняні банки;

- вимога щодо розрахунку нових нормативів впроваджується паралельно з Міжнародним стандартом фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти», що потребує сутнісного переосмислення окремих категорій активів та пасивів для їх врахування у розрахунках нових нормативів, а також створює додаткові технічні труднощі, пов'язані з переналаштуванням ІТ-систем;

- нерівномірний розподіл високоліквідних активів, який характеризується 40% таких активів завдяки ОВДП у структурі балансів державних банків та менш ніж 10% – окремих приватних банків, може привести до прецеденту регуляторного арбітражу;

- невеликі банки, які мають дефіцит високоліквідних активів, потребуватимуть додаткових ресурсів для придбання ОВДП та депозитних сертифікатів, також складнощі можуть виникнути у банків з іноземним капіталом, які не мають відкритих лімітів на операції з ОВДП, та банків, які не мають можливості відкрити кореспондентські рахунки в банках з інвестиційним рейтингом;

- розрахунок та дотримання нормативу NSFR потребує значної зміни структури пасивів банків, в яких переважає короткострокове фондування. Успішність виконання цієї вимоги залежить від доступності для банків довгострокових джерел та інструментів формування пасивів, це вимагає динамічного розвитку ринків капіталу, а за його відсутності може привести до загострення конкурентної боротьби за депозити. До того ж, банки з високим коефіцієнтом NSFR матимуть можливість впливати на ринкове ціноутворення на активи, що негативно впливатиме на конкурентоспроможність інших банків та рівень конкуренції загалом;

- необхідність компенсації збільшених витрат на фінансування створює передумови для зростання відсотків за кредитами та обмеження ризиків шляхом упровадження жорстких вимог до потенційних позичальників, що може привести до уповільнення динаміки кредитування;

- забезпечення достатньої питомої ваги високоліквідних активів, які є малоприбутковими, та залучення термінових депозитів, які коштують дорожче, ніж вклади до запитання, може негативно позначитися на маржинальності вітчизняних банків.

Незважаючи на визначені труднощі, використання нових нормативів ліквідності дасть змогу досягти позитивних ефектів для окремих банків та банківської системи загалом, зокрема:

- формування достатнього запасу ліквідності для протидії негативному впливу кризових явищ на національному та міжнародному рівнях незалежно від стратегічних макроекономічних прогнозів;

- підтримка здатності банківської системи протистояти фінансовим та економічним шокам незалежно джерел їх походження та зниження ризику поширення шоків у реальний сектор економіки;

- скасування в короткій перспективі чинних нормативів Н4 і Н5, а після впровадження NSFR – і нормативу Н6, які продемонстрували свою неспроможність своєчасно виявити проблеми з ліквідністю банків, що привело до серйозних фінансових труднощів та ліквідації окремих банків;

- дотримання загальноприйнятих у світовому фінансовому просторі нормативів ліквідності сприятиме підвищенню конкурентоздатності та привабливості вітчизняних банків для іноземних інвесторів;

- зростання можливостей банків протистояти ризикам різкого відтоку коштів клієнтів та створення передумов для безперебійної діяльності банків, зокрема кредитування, навіть у кризовий період, оскільки під час розрахунку LCR передбачається забезпечення банків необтяженими високоякісними активами в еквіваленті 25% очікуваних відтоків та допускається спрямування 50% надходжень від діючих кредитів на покриття можливих відтоків, а інших 50% – на нове кредитування;

- вдосконалення депозитної політики банку в контексті стимулювання довгострокових вкладів, диференціація ставок за депозитами різної терміновості, зміна бізнес-моделей банків та надання переваги

депозитам фізичних осіб, які характеризуються більшою стійкістю та диверсифікованістю порівняно зі вкладками корпоративних клієнтів;

– стимулювання випуску облігацій та ділової активності банків на фондовому ринку, зокрема вторинному ринку державних цінних паперів, внаслідок збільшення обсягів торговельних операцій між банками.

Висновок. Запровадження в Україні нормативів ліквідності LCR та NSFR значним чином сприятиме наближенню вітчизняного банківського регулювання та нагляду до європейських стандартів, а також посилить ефективність функціонування банківської системи України загалом.

Проте досягнення позитивних ефектів від застосування нових нормативів ліквідності потребує реалізації комплексу заходів з боку

як регулятора, так і самих банків. Зокрема, Національному банку України доречно було б дослідити вплив нових правил ліквідності на прибутковість та передбачити диверсифікацію цільових значень нормативів і застосування нижчих значень у періоди стабільного зростання з метою зменшення обсягу активів із низькою прибутковістю й стимулювання ділової активності банків.

Банки ж повинні переглянути моделі корпоративного управління, стратегії ліквідності, управлінську звітність та програмно-технічні модулі, інструментарій виміру ризику ліквідності, зокрема внутрішнє стрес-тестування, і прогнозування грошових потоків, норми резервування та правила трансфертного ціноутворення, системи лімітів й індикаторів моніторингу рівня ліквідності в контексті їх відповідності новим вимогам.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Q&A про запровадження нового нормативу короткострокової ліквідності банків LCR. Національний Банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=64531875&cat_id=64591009 (дата звернення: 04.02.2019).
2. Базельський комітет з банківського нагляду, Третя базельська угода (Third Basel Accord). URL: <https://www.bis.org/bcbs/basel3.htm> (дата звернення: 04.02.2019).
3. Статистика банківського нагляду Європейського Центрального Банку. URL: <https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/statistics/html/index.en.html?fbclid=IwAR0YQPWjxzOD1QHzqJ7FGz4eaEje0bkziY5cNQzIFKpCmh-sRWcKdml1now> (дата звернення: 07.02.2019).
4. Запровадження коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) в Україні. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64650399> (дата звернення: 04.02.2019).
5. Рішення Правління НБУ № 101-рш «Про схвалення Методики розрахунку коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR)» від 15 лютого 2018 року. URL: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=64531891>. (дата звернення: 06.02.2019).
6. Постанова Правління НБУ № 13 «Про запровадження коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR)». URL: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=64546644>. (дата звернення: 06.02.2019).
7. Постанова Правління НБУ від 28 грудня 2018 року № 164 «Про внесення зміни до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0114500-18> (дата звернення: 06.02.2019).
8. Національний банк надав можливість банкам враховувати у складі високоліквідних активів залишки на НОСТРО рахунках в іноземній валюті в інших банках України. URL: <https://nabu.ua/ru/natsionalniy-bank-nadav-mozhlivist-bankam.html> (дата звернення: 08.02.2019).
9. Новый норматив НБУ не выполняют 10 банков. URL: <https://finance.liga.net/bank/novosti/novyy-normativ-nbu-ne-vypolnyaet-10-bankov> (дата обращения: 5.02.2019.)
10. Базельський комітет з банківського нагляду, Базель III: коефіцієнт чистого стабільного фінансування. URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs271.pdf> (дата звернення: 04.02.2019).

REFERENCES:

1. Q&A pro zaprovadzhennya novogo normatyvu korotkostrokovoyi likvidnosti bankiv LCR. Nacionalnyj Bank Ukrainy [Q & A on the introduction of a new short-term liquidity ratio LCR. National Bank of Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=64531875&cat_id=64591009 (accessed 4 February 2019).
2. The Basel Committee, Third Basel Accord. Available at: <https://www.bis.org/bcbs/basel3.htm> (accessed 4 February 2019).

3. Supervisory banking statistics, European Central Bank. Available at: <https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/statistics/html/index.en.html?fbclid=IwAR0YQPWjxzOD1QHqzqJ7FGz4eaEje0bkziY5cNQzIFKpCmh-sRWcKdml1now> (accessed 7 February 2019).

4. Zaprovdzhennya koeficyenta pokryttya likvidnistyu (LCR) v Ukrayini. Nacionalnyj bank Ukrayiny [Implementation of the liquidity coverage ratio (LCR) in Ukraine. National Bank of Ukraine]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64650399> (accessed 4 February 2019).

5. Rishennya Pravlinnya NBU № 101-rsh "Pro shvalennya Metodyky rozraxunku koeficyenta pokryttya likvidnistyu (LCR)" vid 15 lyutogo 2018 roku. [The Decision of the Board of the NBU № 101-rsh "On Approval of the Methodology for Calculation of the liquidity coverage ratio (LCR)" dated February 15, 2018]. Available at: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=64531891> (accessed 6 February 2019).

6. Postanova Pravlinnya NBU № 13 "Pro zaprovadzhennya koeficyenta pokryttya likvidnistyu (LCR)". [Resolution of the NBU Board № 13 "On the introduction of a liquidity coverage ratio (LCR)".]. Available at: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=64546644> (accessed 6 February 2019).

7. Postanova Pravlinnya NBU vid 28 grudnya 2018 roku № 164 "Pro vnesennya zminy do Instrukciyi pro poryadok regulyvannya diyalnosti bankiv v Ukrayini" [Resolution of the NBU Board dated December 28, 2018, № 164 "On Amendments to the Instruction on the Procedure for Regulating the Activities of Banks in Ukraine"]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0114500-18> (accessed 6 February 2019).

8. Nacionalnyj bank nadav mozhlyvist bankam vraxovuvaty u skladi vysokolikvidnyx aktyviv zalyshky na NOSTRO raxunkax v inozemnij valyuti v inshyx bankax Ukrayiny. [The National Bank gave banks the opportunity to take into account, in the composition of highly liquid assets, balances on NOSTRO accounts in foreign currency in other banks of Ukraine]. Available at: <https://nabu.ua/ru/natsionalniy-bank-nadav-mozhlyvist-bankam.html> (accessed 8 February 2019).

9. Novyj normativ NBU ne vypolnyayut 10 bankov. [The new NBU standard is not fulfilled by 10 banks]. Available at: <https://finance.liga.net/bank/novosti/novyj-normativ-nbu-ne-vypolnyaet-10-bankov> (accessed 5 February 2019).

10. Basel Committee on Banking Supervision, Basel III: The Net Stable Funding Ratio. Available at: <https://www.bis.org/publ/bcbs271.pdf> (accessed 4 February 2019).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-83>

УДК 336.148.477

Інститут державного контролю як механізм посилення ефективності використання фінансових ресурсів на соціальний розвиток

Качула Світлана Валентинівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних, місцевих та корпоративних фінансів
Університету митної справи та фінансів

Kachula Svitlana

University of Customs and Finance

Стаття присвячена актуальним питанням розвитку інституту державного контролю в Україні. Проаналізовано діяльність Рахункової палати України та Державної аудиторської служби України, які очолюють інституційний орган державного контролю щодо забезпечення законності та ефективності використання фінансових ресурсів загалом та фінансових ресурсів на соціальний розвиток зокрема. Дослідження світового досвіду організації державного контролю довело, що внутрішній контроль покликаний забезпечити достатню впевненість щодо досягнення цілей у дотриманні економічного, ефективного та результативного використання фінансових ресурсів. Аналіз показав, що стабільний соціальний розвиток суспільства неможливий без інституціональних змін у сфері державного контролю, які насамперед мають створювати умови для дотримання законності в процесі використання фінансових ресурсів у соціальній сфері. У статті окреслено шляхи зміцнення системи державного контролю як дієвого механізму посилення ефективності використання фінансових ресурсів на соціальний розвиток.

Ключові слова: державний контроль, інститут державного контролю, зовнішній та внутрішній державний фінансовий контроль, ефективність та результативність, фінансові ресурси.

Качула С.В. ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ КАК МЕХАНИЗМ УСИЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Статья посвящена актуальным вопросам развития института государственного контроля в Украине. Проанализирована деятельность Счетной палаты Украины и Государственной аудиторской службы Украины, которые возглавляют институционный орган государственного контроля по обеспечению законности и эффективности использования финансовых ресурсов в целом и финансовых ресурсов на социальное развитие в частности. Исследование мирового опыта организации государственного контроля доказало, что внутренний контроль призван обеспечить достаточную уверенность касательно достижения целей в соблюдении экономического, эффективного и результативного использования финансовых ресурсов. Анализ показал, что стабильное социальное развитие общества невозможно без институциональных изменений в сфере государственного контроля, которые в первую очередь должны создавать условия для соблюдения законности в процессе использования финансовых ресурсов в социальной сфере. В статье намечены пути укрепления системы государственного контроля как действенного механизма усиления эффективности использования финансовых ресурсов на социальное развитие.

Ключевые слова: государственный контроль, институт государственного контроля, внешний и внутренний государственный финансовый контроль, эффективность и результативность, финансовые ресурсы.

Kachula Svitlana. INSTITUTE OF STATE CONTROL AS A MECHANISM FOR IMPROVEMENT OF EFFICIENCY OF USE OF FINANCIAL RESOURCES FOR SOCIAL DEVELOPMENT

The article is devoted to the actual issues of the development of the institute of state control in Ukraine. The activity of the Accounting Chamber of Ukraine and the State Audit Service of Ukraine, which are head the institutional body of state control over the legality and efficiency of the use of financial resources in general and in particular – on social development, is also analyzed. The study of world experience of state control organization has shown that internal control is intended to provide reasonable assurance of the achievement of objectives, in keeping with the economic, efficient and effective use of financial resources. The analysis showed that stable social development of society is impossible without institutional changes in the state control sphere, which primarily should create conditions for observance of legality in the process of using financial resources in the social sphere. The article outlines ways to strengthen the system of state control as an effective mechanism for improvement of efficiency of use of financial resources for social development. The analysis showed that social development of society is impossible

without stable quality institutions in the field of state financial control. Priority is the observance of the legality of using financial resources in the social sphere, which ensures the person development at the proper level. The analysis of the Accounting Chamber of Ukraine's reports shows that in 2014–2017 violations of the budget legislation were detected and cases of inefficient management and use of public funds in the social sphere, that is, aimed at solving social issues, financing health care, science, education, culture and sports. The development of the institution of state financial control in Ukraine should be made taking into account the state of the institutional environment of the country and the likely directions of its changes as a result of the influence of internal and external factors influencing the financing of social development. The further development of the state control institution should be based on the mechanisms for increasing the efficiency and effectiveness of independent external and internal state control over the use of financial resources, the implementation of best practices in international experience in the implementation of state control, the introduction of new forms and methods for the provision of social development. Building a functioning high-quality institution of state control taking into account advanced technologies to increase its ability, effectiveness and value will contribute to the formation of a mechanism for increasing the efficiency of the use of financial resources for social development.

Key words: state control, institute of state control, external and internal state financial control, efficiency and effectiveness, financial resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах реформування бюджетної системи України побудова дієвого інституту державного контролю за ефективним використанням фінансових ресурсів на соціальний розвиток є складною та надзвичайно актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням становлення, формування та розвитку інституту державного контролю в Україні приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як І.Р. Данчевська [2], Л.В. Лисяк [5], В.Ф. Піхоцький [7], А.В. Хмельков [9], І.Я. Чугунов, В.М. Федосов [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні напрацювання науковців щодо дослідження виконання державними органами контрольних функцій задля підвищення ефективності фінансової політики України, залишились невирішеними питання вдосконалення механізму функціонування інституту державного контролю щодо ефективного використання фінансових ресурсів на соціальний розвиток.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення теоретичних та практичних засад формування дієвого інституту державного контролю, який забезпечить ефективне використання фінансових ресурсів на соціальний розвиток України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поступові зміни в українському суспільстві в контексті інтеграції до європейської спільноти приводять до формування/проекування нових чи модернізації вже наявних інститутів. Це стосується також інституту державного контролю. Ефективна система державного контролю є невід'ємною складовою сучасного соціального розвитку держави,

запорукою ефективності використання фінансових ресурсів.

В умовах формування ринкових відносин держава все меншою мірою втручається в діяльність соціальної та економічної сфер національної економіки, знижується кількість підприємств з державною формою власності, що потребує відповідних змін також у сфері державного контролю. Держава як владний інститут на правах власника фінансових ресурсів, які акумулюються в Державному та місцевих бюджетах України, має право та зобов'язана здійснювати державний контроль фінансових ресурсів. Такий контроль за своєю природою є внутрішнім, тобто урядовим, бо він є конституційним обов'язком уряду, пов'язаним з виконанням ним Закону про державний бюджет та інших законів України [2, с. 62–63]. Фактично державний контроль – це перевірка державою того, як державні службовці виконують покладені на них обов'язки, як функціонує державна служба загалом [7, с. 16].

На інститут державного контролю покладено обов'язки проведення всебічного фінансового контролю, зокрема органами державної влади та місцевого самоврядування, громадськими інститутами за додержанням законності в розподілі, використанні та мобілізації фінансових ресурсів. Важливим є чітке розмежування функцій та повноважень між суб'єктами державного контролю, що буде сприяти ефективному використанню фінансових ресурсів. Л.В. Лисяк справедливо зазначає, що важливими умовами успішного функціонування державного фінансового контролю є досконалість його інституціональних засад, визначення повноважень його органів, меж сфер впливу, методів та форм здійснення, що у загальній сукупності форму-

ють механізм фінансового контролю як функціонального процесу [5]. Слушною є думка А.В. Хмелькова про те, що інститут державного контролю є елементом інституціональної інфраструктури, що містить формальний та неформальний зміст, спрямований на контроль над формуванням, розподілом та використанням публічних фінансів [9, с. 11]. Однак якщо з визначенням вченого щодо формального змісту цього інституту, а саме законодавчо-нормативного забезпечення «виникнення, твердження і функціонування інституту (тобто його компетенція), і в першу чергу, у фінансовому законодавстві» [9, с. 11], можна погодитися, то щодо неформального необхідні уточнення. З позиції нової інституціональної теорії інститут є сукупністю правил або механізмів їх реалізації, що визначають загальні рамки взаємодії економічних агентів. Іншими словами, це правила гри, які задають стимули, що спрямовують поведінку людей у певне русло, роблячи соціальне середовище менш невизначеним. Згідно з Д. Норттом, інститут – це структура обмежень, яку люди накладають на свої взаємовідносини, визначаючи стимули, юридично сформовані правила, що регулюють фінансові відносини [6]. Неформальний інститут – це неформальні правила поведінки, неписані правила, звички, традиції, стереотипи. Контрольна функція обумовлена об'єктивно притаманною здатністю фінансів кількісно відображати рух фінансових потоків та забезпечувати контроль за правильністю формування, розподілу та використання фінансових ресурсів (держави чи суб'єктів господарювання). Шляхом виконання функцій фінансами відбувається об'єднання абстрактної сутності цієї категорії з практичними формами її реалізації. На практиці функціонування інституту державного контролю вимагає дотримання встановлених інституційних обмежень, тобто накладення заборони чи надання дозволу на здійснення певних дій. Чітке встановлення інституційних обмежень визначає високу ймовірність настання відповідальності за нецільове, неефективне використання фінансових ресурсів, виявлених під час здійснення фінансового контролю. Також існує ймовірність, що порушення не будуть виявлені, санкції не будуть застосовані. Це свідчить про недосконалість інституту контролю або наявність його деформацій (інституційних розривів, пустот, пасток тощо), або втрату інститутом якісних характеристик.

Стан державних фінансів, ступінь їх прозорості, ефективність використання державної

власності значною мірою залежать від рівня довіри до держави з боку власних громадян та зарубіжної спільноти, умов розвитку бізнесу та інвестиційного клімату. З огляду на ці аспекти виникає необхідність підвищення ефективності державного регулювання економіки України та формування інститутів управління в період трансформаційних соціально-економічних перетворень, створення ефективної, адекватної цим умовам системи державного контролю як однієї з найважливіших функцій державного управління [2, с. 74].

Згідно зі ст. 26 Бюджетного кодексу України (далі – Кодекс) контроль за дотриманням бюджетного законодавства спрямований на забезпечення ефективного та результативного управління бюджетними коштами, здійснюється на всіх стадіях бюджетного процесу його учасниками відповідно до цього Кодексу та іншого законодавства, а також забезпечує:

- оцінювання управління бюджетними коштами (включаючи проведення державного фінансового аудиту);
- правильність ведення бухгалтерського обліку й достовірність фінансової та бюджетної звітності;
- досягнення економії бюджетних коштів, їх цільового використання, ефективності та результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень;
- проведення аналізу, оцінювання стану фінансової та господарської діяльності розпорядників бюджетних коштів;
- запобігання порушенням бюджетного законодавства та забезпечення інтересів держави в процесі управління об'єктами державної власності;
- обґрунтованість планування надходжень та витрат бюджету.

В основу реформи інституту державного контролю в Україні покладена європейська трирівнева модель контролю, яка охоплює:

- зовнішній контроль;
- внутрішній аудит;
- внутрішній контроль.

В зарубіжних країнах зовнішній контроль здійснюється вищою аудиторською установою та парламентом. Внутрішній аудит – це допомога організації в ефективному та раціональному виконанні її функцій. Внутрішній аудит забезпечує впевненість в управлінні організацією, процесах управління ризиками та контролі, щоби допомогти організації досягти стратегічних, оперативних, фінансових та відповідних цілей. Внутрішній аудит

допомагає організації зосередитись на сильному контролі, точній звітності, ефективному нагляді, пом'якшенні ризиків та захисті інвестицій. Під внутрішнім контролем в більшості європейських країн розуміється вся система контролю в державному управлінні та всіх установах, які беруть участь у контролі за витрачанням фінансових ресурсів, тобто в цих країнах є спеціальні контрольні органи, а саме не залежні від органів влади та суб'єктів економічного й фінансового менеджменту, які вони контролюють. Ці контрольні органи можна назвати централізованими системами внутрішнього контролю. Внутрішній контроль покликаний забезпечити достатню впевненість щодо досягнення цілей у дотриманні економічного, ефективного та результативного використання фінансових ресурсів.

В Україні інституційними органами державного контролю є Рахункова палата України та Державна аудиторська служба України, які забезпечують законність та ефективність використання фінансових ресурсів загалом, включаючи соціальний розвиток. Кожна з цих структур виконавчої влади робить свій внесок у розвиток інституту державного контролю. Згідно зі ст. 2 Закону України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [8] головним завданням органу державного фінансового контролю є здійснення державного фінансового контролю за використанням та збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взяттям зобов'язань, ефективним використанням коштів та майна, станом та достовірністю бухгалтерського обліку й фінансової звітності в міністерствах та інших органах виконавчої влади, державних фондах, фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетних установах та суб'єктах господарювання державного сектору економіки, а також на підприємствах, в установах та організаціях, які отримують (отримували в періоді, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів, державних фондів та фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або використовують (використовували в періоді, який перевіряється) державне чи комунальне майно (далі – підконтрольні установи), за дотриманням бюджетного законодавства, дотриманням законодавства про закупівлі, діяльністю суб'єктів господарської діяльності незалежно від форми власності, які не віднесені законодавством до підконтр-

ольних установ, за судовим рішенням, ухваленим у кримінальному провадженні.

У 2014–2017 рр. Рахунковою палатою України виявлено чимало порушень бюджетного законодавства та неефективного використання бюджетних коштів, порушень та недоліків адміністрування доходів державного бюджету (рис. 1).

Щодо незаконного, зокрема нецільового, використання коштів, то найбільше виявлено порушень у 2016 р., а саме на суму 7 100 млн. грн. Згідно з даними Рахункової палати України найбільш характерними за кількістю виявлених випадків незаконного, зокрема нецільового, використання коштів були використання бюджетних коштів без належних нормативно-правових підстав; планування з порушенням чинного законодавства та за відсутності правових підстав; використання коштів державного бюджету з порушенням чинного законодавства; порушення, пов'язані з неналежним веденням бухгалтерського обліку, та порушення під час здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти. Найбільша сума щодо неефективного використання бюджетних коштів була виявлена у 2014 р. на суму 14 319 млн. грн. Позитивним моментом є те, що у 2015–2017 рр. неефективне використання коштів зменшилось майже вдвічі порівняно з 2014 р. Найбільш характерними за кількістю виявлених випадків неефективного використання бюджетних коштів були випадки щодо неефективного використання коштів внаслідок необґрунтованих управлінських рішень, через недоліки в плануванні, на придбання обладнання. За порушенням адміністрування доходів найбільша сума порушень виявлена у 2017 р., коли вона склала 10 339 млн. грн. Основними порушеннями та недоліками під час адміністрування дохідної частини державного бюджету, виявленими у 2017 р., були недосконалість законодавства, що дає можливість господарюючим суб'єктам застосовувати схеми мінімізації платежів до бюджету; неналежний контроль органів Державної фіскальної служби; недоплати до бюджету за результатами фінансово-господарської діяльності. Разом сума виявлених порушень за 2014–2017 рр. має тенденцію до зростання, крім 2016 р., коли сума порушень стрімко знизилась до 16 963,1 млн. грн., але вже у 2017 р. вона становила 23 324 млн. грн., що є найбільшим показником за аналізований період.

Державна аудиторська служба України здійснювала контроль за станом втрат фінан-

сових та матеріальних ресурсів, які недоотримали місцеві бюджети України (табл. 1). Згідно зі звітними даними Державної аудиторської служби України виявлені фінансові порушення, пов'язані з недоотриманням фінансових ресурсів, за 2014–2017 рр. знижувались (крім 2016 р., коли сума порушень збільшилась майже вдвічі порівняно з 2015 р.). Основними причинами виявлених порушень є низька якість інституту внутрішнього контролю, безвідповідальність з боку багатьох розпорядників бюджетних коштів та керівників підприємств, установ та організацій [3].

Ефективним показником діяльності органів аудиторської служби є рівень відшкодування, який показує відсоток повернутих коштів до місцевих бюджетів України. Так, рівень відшкодування недоотримання фінансових ресурсів за 2014–2017 рр. збільшився майже в 4,5 рази, становлячи у 2017 р. 35% (у 2014 р. він складав лише 8%). Рівень відшкодування від незаконних, нецільових витрат та недостач також збільшився, хоча й меншими темпами, становлячи у 2017 р. 34,3%, що майже на 18% більше, ніж у 2014 р. Низький рівень відшкодування фінансових ресурсів свідчить про невиконання законних вимог органів дер-



Рис. 1. Обсяги виявлених порушень бюджетного законодавства та неефективного використання бюджетних коштів, порушень та недоліків адміністрування доходів державного бюджету

Джерело: складено автором за джерелом [4]

Таблиця 1

Відшкодування виявлених втрат фінансових та матеріальних ресурсів місцевих бюджетів України

Основні показники роботи	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Виявлено порушень щодо недоотримання фінансових ресурсів, млн. грн.	3 159,4	790,5	1 298,1	642,87
Забезпечено надходження фінансових ресурсів, млн. грн.	252,9	203,8	141,3	225,2
Рівень надходження фінансових ресурсів, %	8,0	25,8	10,9	35
Виявлено фінансових порушень, що привели до незаконних, нецільових витрат та недостач, млн. грн.	4 424,4	3 080,1	1 314,5	1 638,3
Відшкодовано незаконних та нецільових витрат, недостач, млн. грн.	737,3	549,1	470,2	562,8
Рівень відшкодування, %	16,7	17,8	35,8	34,3

Джерело: складено автором за джерелом [3]

Обсяги виявлених у 2014–2017 рр. порушень бюджетного законодавства, а також неефективного управління та використання державних коштів у соціальній сфері

Роки	Показники	Обсяги виявлених порушень бюджетного законодавства у соціальній сфері, млн. грн.			Обсяги неефективного управління та використання державних коштів у соціальній сфері, млн. грн.		
		соціальні питання	охорона здоров'я	наука, освіта, культура та спорт	соціальні питання	охорона здоров'я	наука, освіта, культура та спорт
2014		314,9	1 040	1 719,6	162,7	216,2	308,3
2015		208,1	655,6	1 707,7	254,3	2 039,5	226,6
2016		154,9	2 098,2	412,2	140,8	189,1	152,6
2017		432	455,3	963,1	501	118,4	187,6
Темп приросту, % (2017 р. до 2014 р.)		37,2	-56,2	-44	207,9	-45,2	-39,2

Джерело: складено автором за джерелом [4]

жального фінансового контролю та недовіра до заходів, вжиття яких виконують органи Державної аудиторської служби України.

Соціальний розвиток суспільства неможливий без існування стабільних якісних інститутів у сфері державного фінансового контролю. Першочерговим є дотримання законності за використанням фінансових ресурсів у соціальній сфері, яка забезпечує розвиток особистості на належному рівні. Аналіз звітності Рахункової палати України свідчить про те, що у 2014–2017 рр. виявлено порушення бюджетного законодавства, мають місце випадки неефективного управління та використання державних коштів у соціальній сфері, тобто спрямованих на вирішення соціальних питань, фінансування охорони здоров'я, науки, освіти, культури та спорту (табл. 2). Обсяги виявлених порушень за аналізований період свідчать про те, що загалом відбувалося зменшення сум виявлених порушень бюджетного законодавства, а також неефективного управління та використання державних коштів у сферах охорони здоров'я, науки, освіти, культури та спорту.

Водночас під час вирішення соціальних питань обсяги виявлених порушень бюджетного законодавства та неефективного управ-

ління й використання державних коштів збільшились у 2017 р. порівняно з 2014 р., причому темп приросту становив 37,2% та 207,9% відповідно.

Розвиток інституту державного фінансового контролю в Україні має здійснюватися з урахуванням стану інституційного середовища країни та ймовірних напрямів його змін в результаті дії внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на фінансування соціального розвитку.

Висновки з цього дослідження. Подальший розвиток інституту державного контролю має ґрунтуватись на механізмах посилення ефективності та результативності незалежного зовнішнього та внутрішнього державного контролю використання фінансових ресурсів, імплементації кращих практик міжнародного досвіду здійснення державного контролю, впровадження нових форм та методів щодо забезпечення соціального розвитку. Побудова дієвого якісного інституту державного контролю з урахуванням передових технологій для підвищення його спроможності, результативності та цінності сприятиме формуванню механізму посилення ефективності використання фінансових ресурсів на соціальний розвиток.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 04.01.2019).
2. Данчевська І.Р. Державний фінансовий контроль використання коштів місцевих бюджетів України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08. Львів, 2018. 222 с.

3. Звіти про результати роботи Державної аудиторської служби України, її міжрегіональних територіальних органів та управлінь в областях за 2014–2017 рр. // Офіційний сайт Державної аудиторської служби України. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/132210> (дата звернення: 04.01.2019).
4. Звіти Рахункової палати України за 2014–2017 рр. // Офіційний сайт Рахункової палати України. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826> (дата звернення: 04.01.2019).
5. Лисяк Л.В. Розвиток державного фінансового контролю в Україні. *Економічний вісник університету*. 2015. Вип. 26/1. С. 200–206.
6. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / пер з англ. І.В. Дзюбка. Київ : Основи, 2000. 208 с.
7. Піхоцький В.Ф. Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики : монографія. Львів : видавництво Львівської політехніки, 2014. 336 с.
8. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні : Закон України від 26 січня 1993 р. № 2939-XII. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-12> (дата звернення: 04.01.2019).
9. Хмельков А.В. Державний фінансовий контроль : підручник. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2017. 228 с.
10. Чугунов, І.Я., Федосов В.М. Державний внутрішній фінансовий контроль: стратегія розвитку. *Фінанси України*. 2009. № 4. С. 3–12.

REFERENCES:

1. Bjudzhetnyj kodeks Ukraïny : Zakon Ukraïny vid 08.07.2010 № 2456-VI. [Budget Code of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (accessed: 04.01.2019).
2. Danchevsjka I.R. (2018) Derzhavnyj finansovyj kontrolj vykorystannja koshtiv miscevykh bjudzhetiv Ukraïny [State financial control of use of funds of local budgets of Ukraine]: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.08. Ljviv. 222 p.
3. Zvity pro rezuljaty roboty Derzhavnoji audytorsjkoji sluzhby Ukraïny, jiji mizhregionalnykh terytorialnykh orghaniv ta upravlinj v oblastjakh za 2014–2017 rr. [Reports on the results of the work of the State Audit Office of Ukraine, its interregional territorial bodies and departments in the oblasts for 2014–2017] // Oficijnyj sajт Derzhavnoji audytorsjkoji sluzhby Ukraïny. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/132210> (accessed: 04.01.2019).
4. Zvity Rakhunkovoji palaty Ukraïny za 2014–2017 rr. [Reports of the Accounting Chamber of Ukraine for 2014–2017] // Oficijnyj sajт Rakhunkovoji palaty Ukraïny. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826> (accessed: 04.01.2019).
5. Lysiak L.V. (2015) Rozvytok derzhavnogho finansovogho kontrolju v Ukraïni. [Development of state financial control in Ukraine]. *Ekonomichnyj visnyk universytetu: Perejaslav-Khmeljnyckyj*. Vol. 26/1. P. 200–206.
6. Nort D. Instytutsii, instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky [Institutions, institutional change and functioning of the economy]. Per z anhl. I.V. Dziubka. K.: Osnovy, 2000. 208 s.
7. Pikhocjkyj V.F. (2014) Systema derzhavnogho finansovogho kontrolju v Ukraïni: konceptualjni zasady teoriji ta praktyky [The system of state financial control in Ukraine: conceptual foundations of theory and practice]: monografija. Ljviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 336 p.
8. Pro osnovni zasady zdijsnennja derzhavnogho finansovogho kontrolju v Ukraïni [On the Basic Principles of the Implementation of the State Financial Control in Ukraine]: Zakon Ukraïny № 2939-XII vid 26.01.1993. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-12> (accessed: 04.01.2019).
9. Khmeljkov A.V. (2017) Derzhavnyj finansovyj kontrolj [State Financial Control]: Pidruchnyk. Kharkiv : KhNU imeni V.N. Karazina. 228 p.
10. Chughunov, I.Ja., Fedosov V.M. (2009) Derzhavnyj vnutrishnij finansovyj kontrolj: strateghija rozvytku [State Internal Financial Control: Development Strategy]. *Finansy Ukraïny*. Vol. 4. P. 3–12.

Вплив валютної лібералізації на формування золотовалютних резервів України

Кузнецов Андрій Миколайович

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
Одеського національного економічного університету

Деркач Юлія Борисівна

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Kuznetsov Andriy, Derkach Yuliya

Odesa National Economic University

У статті досліджено проблеми формування оптимального рівня золотовалютних резервів України в умовах валютної лібералізації. Проведено порівняльний аналіз обсягів золотовалютних резервів, сформованих за різними критеріями оптимальності. Визначено, що їх рівень не є достатнім в умовах домінування імпорту над експортом, пікових виплат за зовнішнім державним боргом у 2019–2020 рр. Досліджено новації валютного законодавства та їх потенційний вплив на формування золотовалютних резервів. Розроблено кореляційно-регресійну модель, що дає змогу оцінити вплив макроекономічних факторів на стан золотовалютних резервів. Доведено, що використання цієї економіко-математичної моделі дасть можливість створити методичну основу прогнозування та визначення перспективних напрямів збільшення обсягів золотовалютних резервів НБУ.

Ключові слова: золотовалютні резерви, валютне регулювання, лібералізація, валютний курс, валютний ринок, закон.

Кузнецов А.Н., Деркач Ю.Б. ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНОЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ УКРАИНЫ

В статье исследованы проблемы формирования оптимального уровня золотовалютных резервов Украины в условиях валютной либерализации. Проведен сравнительный анализ объемов золотовалютных резервов, сформированных по различным критериям оптимальности. Определено, что их уровень не является достаточным в условиях доминирования импорта над экспортом, пиковых выплат по внешнему государственному долгу в 2019–2020 гг. Исследованы новации валютного законодательства и их потенциальное влияние на формирование золотовалютных резервов. Разработана корреляционно-регрессионная модель, позволяющая оценить влияние макроэкономических факторов на состояние золотовалютных резервов. Доказано, что использование этой экономико-математической модели позволит создать методическую основу прогнозирования и определения перспективных направлений увеличения объемов золотовалютных резервов НБУ.

Ключевые слова: золотовалютные резервы, валютное регулирование, либерализация, валютный курс, валютный рынок, закон.

Kuznetsov Andriy, Derkach Yuliya. IMPACT OF CURRENCY LIBERALIZATION ON FORMATION THE FOREIGN EXCHANGE RESERVES OF UKRAINE

Most important factors determining the level of development of the currency market is the presence the foreign exchange reserves. The level of foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine is influenced by a number of economic factors. The purpose of the article is to study the relationship between the foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine and the basic macroeconomic indicators, such as foreign trade balance, the CPI (consumer price index), gross domestic product, national currency exchange rate, external state debt, export, import. Correlation and regression coefficients were used to evaluate the relationship between the level of foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine and the factors of influence. Thus, it was concluded that the foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine increases with the increase of external state debt and national currency exchange rate. On the other hand, we have detected the inverse relationship between the resulting indicator, the CPI (consumer price index) and foreign trade balance. The proposed study of relationship between the foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine and the indicators analyzed above will ensure proper prediction level of foreign exchange reserves and taking of the measures to increase their level. This project identi-

fies such ways of increase the foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine as reducing the external state debt, developing export high-tech products, decrease the level of CPI (consumer price index). Entry into force 07.02.2019 The Law "On Currency and Currency Transactions" and the proposed measures will provide an increase the level of foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine.

Key words: foreign exchange reserves, foreign exchange regulation, liberalization, foreign exchange market, currency exchange rate, law.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з найважливіших факторів, що визначає рівень валютної безпеки держави, є наявність у розпорядженні центрального банку країни золотовалютних резервів. Однак процес управління золотовалютними резервами в Україні тривалий час був недосконалим, що привело до їх катастрофічного скорочення, спровокованого численними валютними інтервенціями, надмірним попитом на готівкову валюту, недостатнім обсягом пропозиції безготівкової іноземної валюти, істотним витоком іноземної валюти за межі України та значним рівнем доларизації національної економіки.

У 2017–2018 рр. досягнуто нестійке економічне зростання, що дало змогу збільшити обсяги резервів в умовах режиму плаваючого валютного курсу. Однак з огляду на те, що в рамках домовленостей з МВФ в Україні 7 лютого 2019 р. вступить в силу Закон «Про валюту і валютні операції», яким передбачена покрокова лібералізація порядку проведення валютних операцій, зростає потреба проведення поглиблених теоретичних та прикладних досліджень особливостей формування офіційних резервів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним засадам та практичним аспектам управління золотовалютними резервами присвячені наукові праці О. Береславської, О. Боришкевич, В. Васильєва, О. Дзюблюка, Ф. Журавки, В. Козюка, В. Міщенко, М. Савлука, В. Шелудько та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз наукових праць дає змогу стверджувати, що потребує додаткового дослідження питання формування оптимального рівня золотовалютних резервів в сучасних економічних реаліях.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження методів ефективного управління золотовалютними резервами України в умовах відсутності стійкого економічного зростання, з одного боку, та зняття низки обмежень на валютному ринку, з іншого боку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж останніх десятиліть низка розвинутих країн цілеспрямовано лібералізувала свої фінансові ринки та скасувала обмеження щодо їх взаємної інтеграції. Цей процес розпочався у США, згодом отримав свій розвиток у Великобританії та Франції. Рух до лібералізації та інтеграції фінансової та банківської діяльності отримав новий імпульс зі створенням Європейського Союзу [1, с. 43].

Із середини 1990-х рр. ці тенденції поширились також на країни з економіками, що розвиваються. Так, лібералізацію своїх валютних ринків проводили центральні банки низки країн Латинської Америки, Центральної та Східної Європи, Ізраїль та інші держави.

Як свідчить світовий досвід валютної лібералізації, окрім переваг у вигляді спрощення доступу на міжнародний фінансовий ринок, здешевлення вартості внутрішніх позичкових ресурсів, розширення іноземного інвестування, вона може мати негативні наслідки у вигляді раптового реверсу короткострокового капіталу, порушення макроекономічної стабільності внаслідок підвищення чутливості до зовнішніх шоків [2].

В рамках угоди з МВФ за останні два роки в Україні проводяться послідовні кроки лібералізації валютних операцій, що закріплені в новому Законі «Про валюту та валютні операції» від 21 червня 2019 р. та 8 нових постанов Правління НБУ, які замінили попередні 56 нормативно-правових актів у сфері валютного регулювання.

Із 7 лютого 2019 р. будуть введені в дію більше 20 послаблень щодо порядку проведення валютних операцій. Основними з них є такі:

- 1) для суб'єктів господарювання:
 - збільшення граничного терміну розрахунків за експортно-імпортними контрактами зі 180 днів до 365 днів;
 - скасування валютного нагляду за експортно-імпортними операціями на суму до 150 тис. грн.;
 - скасування санкцій у вигляді припинення зовнішньоекономічної діяльності за порушення строків розрахунків;

– скасування процедури реєстрації зовнішніх запозичень тощо;

2) для фізичних осіб:

– дозвіл на онлайн-купівлю іноземної валюти фізичними особами (в межах ліміту купівлі готівкової валюти – до 150 тис. грн./день в еквіваленті);

– збільшення ліміту на перекази іноземної валюти за кордон без відкриття рахунку для фізичних осіб – з 15 до 150 тис. грн/рік тощо [3].

Як зазначає регулятор, скасуванню валютних обмежень насамперед передуватиме оцінювання Національним банком таких макроекономічних індикаторів, як темпи зростання ВВП, динаміка інфляції, стан валютного ринку, фінансова стабільність, ситуація на зовнішніх ринках [3].

Проте не зрозуміло те, які саме показники повинні бути досягнуті задля зняття наявних обмежень та переходу до режиму вільного руху капіталу, що стане підґрунтям полегшення ведення бізнесу та інвестиційного клімату в Україні, припливу іноземного капіталу.

Вітчизняні науковці застерігають, що масштабна валютна лібералізація може загрожувати валютній безпеці держави, яка визначається ступенем забезпеченості країни валютними коштами [4, с. 593–594].

Ступінь забезпеченості країни валютними коштами визначається рівнем її золотовалютних резервів. Питання оптимального рівня золотовалютних резервів є досить дискусійним, оскільки занижений обсяг резервів погіршує платоспроможність країни на світовому ринку та обмежує регулятивні можливості держави в монетарній сфері, а завищений – приводить до заморожування частини національного багатства країни.

Широке коло чинників, що визначають необхідність формування ЗВР та впливають на їх розмір, не дає змогу розробити

єдині правила їх оптимізації, придатні для будь-якої країни та в будь-яких умовах. На практиці використовують декілька критеріїв розрахунку розміру ЗВР. Мінімально прийнятною у світовій практиці величиною золотовалютних резервів, що відповідає методології МВФ, вважається та, яка дорівнює вартості імпорту товарів та послуг за три місяці (рис. 1).

Як видно з рис. 1, протягом аналізованого періоду обсяг золотовалютних резервів відповідав обсягу тримісячного імпорту, проте у 2014 р. цей показник було порушено.

Досить поширеним у світовій практиці є використання критерія П. Гвідотті та А. Грінспена. Коефіцієнт покриття для цього критерію розраховується як відношення обсягів ЗВР до обсягів короткострокового зовнішнього боргу. Цей критерій передбачає, що резерви мають покривати запланований рівень амортизації зовнішнього боргу принаймні протягом одного року, тобто співвідношення цих двох показників (резерви та рівень амортизації зовнішнього боргу) має дорівнювати одиниці. Оцінювання відповідності золотовалютних резервів НБУ цьому критерію представлено на рис. 2.

Як видно з рис. 2, на відміну від попереднього, за цим критерієм сформовані золотовалютні резерви не відповідають оптимальному значенню, що може позначатись на ефективності виконання ними своїх завдань. Обсяги ЗВР відповідали оптимальному значенню за критерієм П. Гвідотті та А. Грінспена лише у 2006–2007 рр.

Недостатність ЗВР в Україні також підтверджує критерій Я. Редді. За цим критерієм резерви повинні покривати обсяг тримісячного імпорту та обсяг річних платежів за зовнішнім боргом. Відповідно, протягом 2006–2016 рр. обсяг ЗВР є недостатнім для забезпечення

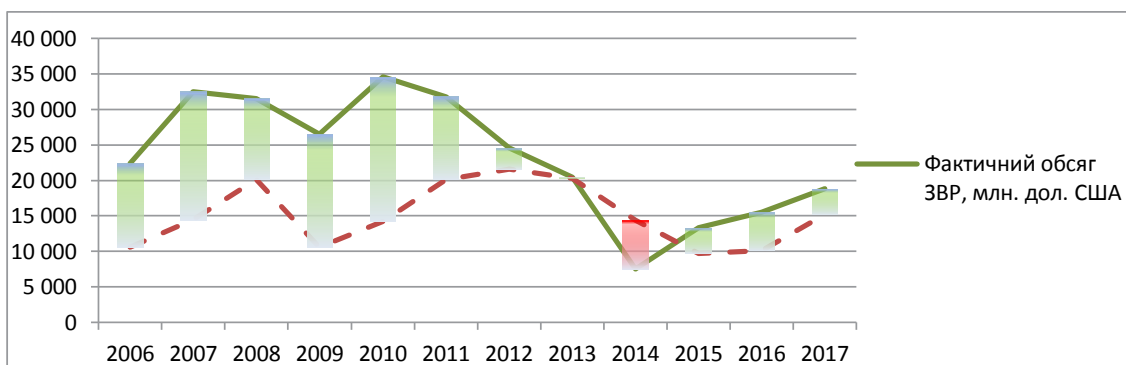


Рис. 1. Оцінювання адекватності ЗВР за критерієм покриття імпорту за 3 місяці

Джерело: складено за даними джерела [3]

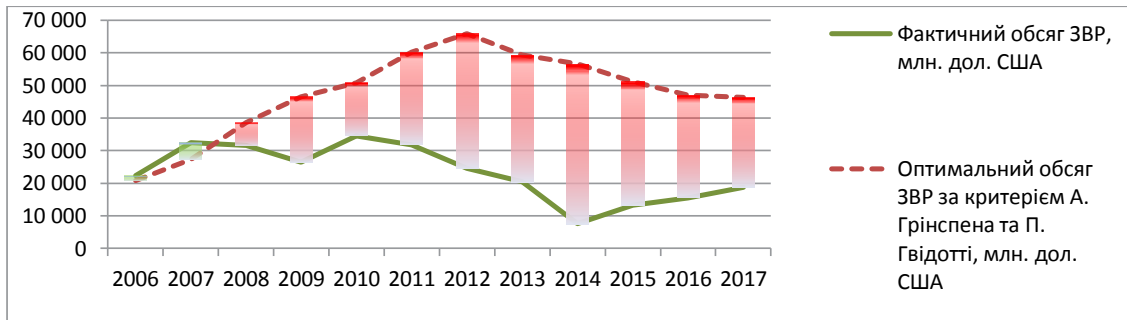


Рис. 2. Оцінювання адекватності ЗВР НБУ за критерієм П. Гвідотті та А. Грінспена
Джерело: складено за даними джерела [3]

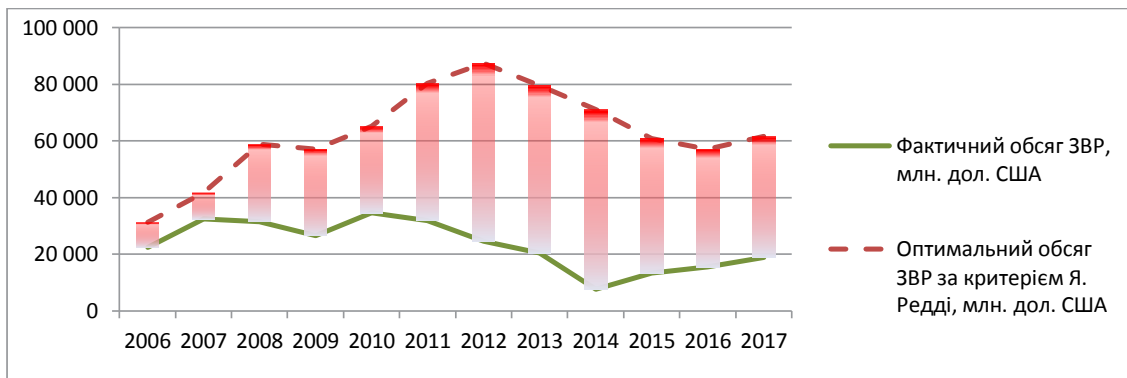


Рис. 3. Оцінювання адекватності ЗВР НБУ за критерієм Я. Редді
Джерело: складено за даними джерела [3]

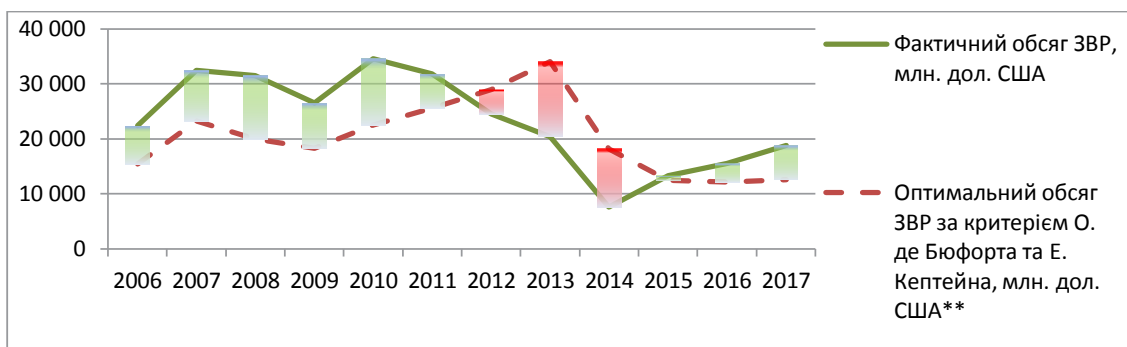


Рис. 4. Оцінювання адекватності ЗВР НБУ за критерієм О. де Бюфорта та Е. Кептейна
Джерело: складено за даними джерела [3]

міжнародних розрахунків, обслуговування зовнішнього боргу та підтримання курсу національної валюти (рис. 3).

Економічний зміст критерія О. де Бюфорта Війнхольда та Е. Кептейна складається з трьох компонентів та враховує «внутрішню» й «зовнішню» втечу капіталу. Критерій О. де Бюфорта та Е. Кептейна підтверджує висновки за критерієм покриття імпорту й показує, що показник ЗВР в Україні був недостатнім лише у 2012–2014 рр. (рис. 4).

У 2017 р. ЗВР в Україні вистачало для покриття імпорту за 3 місяці (критерій покриття імпорту) та 30% від обсягу грошового агрегату М2 (критерій О. де Бюфорта та Е. Кептейна). Проте їх було недостатньо для покриття короткострокового зовнішнього боргу (критерії А. Грінспена та П. Гвідотті, Я. Редді).

Вважаємо, що особливу увагу слід приділити критерію А. Грінспена та П. Гвідотті (відношення резервів до короткострокового зовнішнього боргу), оскільки, як зазначають

економісти МВФ, цей показник є одним з найважливіших в країнах з невизначеним доступом до ринку капіталів, до яких належить Україна. Його нормативне значення становить не менше 100% усіх виплат за зовнішнім боргом (обслуговування та погашення) протягом 12 місяців. З огляду на це станом на 1 січня 2018 р. міжнародні резерви України покривають лише 40,5% короткострокового зовнішнього боргу (рис. 2).

Головними чинниками, що визначають динаміку обсягів офіційних валютних резервів є такі.

1) Стан розвитку національного господарства та масштаби зовнішньоекономічної діяльності. Фактор, що визначає інтенсивність потоків валютних коштів з урахуванням експортного потенціалу країни та її участі в міжнародному поділі праці. Чим більше ця участь, чим динамічніше розвиваються експортно орієнтовані галузі виробництва, тим більше можуть бути валютні резерви з огляду на приплив валютної виручки в країну.

2) Величина зовнішнього боргу. Фактор, що визначає необхідний обсяг резервів для підтримання високого рівня міжнародної валютної ліквідності для щорічного обслуговування зовнішньої заборгованості шляхом виплати сум основного боргу та процентів за ним.

3) Темпи інфляції в країні, що визначають рівень внутрішнього знецінення національної грошової одиниці та ймовірність поступового вичерпання офіційних золотовалютних резервів. За умови здешевлення національної валюти дорожчає імпорту, що зумовлює збільшення попиту на іноземну валюту на внутрішньому ринку, отже, ще більше витрачання валютних резервів центральним банком для уникнення кризи.

4) Чинний режим валютного курсу національної валюти, що визначає динаміку золотовалютних резервів залежно від використання фіксованого або плаваючого режиму. У країнах, де діє фіксований обмінний курс, центральний банк потребує більших обсягів валютних резервів для забезпечення згладжування курсових коливань, а плаваючий режим валютного курсу передбачає менші обсяги валютних резервів з огляду на менші масштаби втручання центрального банку у функціонування валютного ринку.

5) Стан платіжного балансу, тобто наявність активного сальдо або дефіциту, є фактором, який свідчить про можливість додаткового нагромадження або витрачання

золотовалютних резервів як засобу остаточного врегулювання сальдо.

б) Міжнародний рух капіталів впливає на переміщення валютних коштів з країни в країну, що зумовлює зміни кон'юнктури на внутрішньому валютному ринку, отже, дії центрального банку з нагромадження або витрачання валютних резервів.

Отже, в рамках дослідження висунемо гіпотезу про те, що на обсяги золотовалютних резервів країни впливають валютний курс, зовнішній державний та гарантований державою борг, індекс споживчих цін та сальдо зовнішньоторговельного балансу (різниця експорту та імпорту).

Для перевірки гіпотези розроблено багатофакторну економіко-математичну модель задля встановлення взаємозв'язків між результативною ознакою (Y) та основними факторними компонентами ($X_1, X_2, X_3, \dots, X_N$). Отже, математично завдання зводиться до пошуку аналітичного виразу, що якнайкраще відображував би зв'язок факторних ознак з результативною. Далі аналіз побудованого рівняння регресії здійснюється за допомогою статистичних показників, отриманих у процесі безпосереднього КРА, а саме тісноти кореляційного зв'язку, точності, надійності.

З огляду на основні фактори впливу та їх комплексну взаємозалежність як факторні величин вибрані такі показники: X_1 – зовнішній державний та гарантований державою борг, млн. дол. США; X_2 – індекс споживчих цін, %; X_3 – зовнішньоторговельне сальдо, млн. дол. США; X_4 – курс гривні за 1 дол. США.

В цьому разі міжнародні резерви прийняті за величину (Y), періодом дослідження вибрано 2015–2018 рр. (1, 2 квартали), оскільки саме в цей період в Україні встановлено плаваючий режим курсоутворення, перехід на який відбувся на початку 2015 р.

Результати кореляційної матриці дають змогу зробити висновок, що між результативним показником (Y) та факторними величинами існує тісний зв'язок (табл. 1).

Проведений регресійний аналіз між результативним показником та факторними величинами з використанням пакета «Аналіз даних» дає змогу зробити такі висновки щодо побудованої моделі.

1) Коефіцієнт множинної кореляції дорівнює 0,98, що свідчить про тісний кореляційний зв'язок між чинниками в побудованій регресійній моделі (табл. 2).

2) Величина R^2 показує, що обсяги ЗВР на 96% визначаються саме тими чинниками, які

Таблиця 1

Кореляційна матриця

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Y	1				
X ₁	0,878838674	1			
X ₂	-0,638429392	-0,41054	1		
X ₃	-0,64160866	-0,56712	0,670984	1	
X ₄	0,838994651	0,563505	-0,58023	-0,4498	1

Таблиця 2

Показники регресійної статистики

Коефіцієнт множинної регресії R	0,980960492
Коефіцієнт детермінації R-квадрат	0,962283486
Нормований R-квадрат	0,947196880
Стандартна похибка	802,9018691
Спостереження	15

були використано в моделі, тобто побудоване рівняння є досить точним.

3) За критерієм Фішера з достовірністю 95% можна стверджувати, що побудоване рівняння загалом є статистично надійним, значимим, істотним, адже значення F-критерія Фішера (63,78) перевищує критичне (0,16).

4) Вибрані фактори є надійними за критерієм Стьюдента, тому можна стверджувати, що всі змінні статично надійні, значимі, істотні.

Побудована регресійна модель має такий вигляд:

$$y = -26414,644 + 0,7175732038 X_1 - 26,78376685 X_2 - 0,18523117591 X_3 + 470,13321994 X_4.$$

На основі розрахункових даних можна зробити такі висновки.

1) Зв'язок між обсягом золотовалютних резервів та зовнішнім державним і гарантованим державою боргом прямий, тісний, що свідчить про накопичення НБУ у 2015–2018 рр. резервів за рахунок продажу державних цінних паперів та кредитів від міжнародних фінансових інститутів. Така ситуація викликає занепокоєння, оскільки у 2019–2020 рр. планові валютні виплати з відсотками становитимуть 17 млрд. дол. США, проте, як свідчать розрахунки за критерієм П. Гвідотті та А. Грінспена, резервів для цього вкрай недостатньо.

2) Зв'язок між обсягом золотовалютних резервів та індексом споживчих цін значний, обернений. Здешевлення національної валюти привело до здороження імпорту, що спричинило подальше зростання попиту на іноземну валюту на внутрішньому ринку.

3) Зв'язок між зовнішньоторговельним сальдо та обсягами ЗВР в аналізованому проміжку часу є зворотним, значним, оскільки зростаючий дефіцит зовнішньоторговельного сальдо покривається за рахунок резервів, що приводить до їх витрачання. Ситуація погіршилась у 2017–2018 рр., оскільки різниця між імпортом та експортом збільшується. Станом на 1 січня 2017 р. вона склала 65,1 млн. дол. США, на 1 січня 2018 р. – 1 388,5 млн. дол. США. Загалом дефіцит поточного рахунку платіжного балансу у 3 кварталі 2017 р. склав 1,4 млрд. дол. США, а в аналогічному періоді 2018 р. – 4,2 млрд. дол. США. Головними причинами є прискорення споживчого та інвестиційного імпорту, зростання вартості енергоносіїв через високі світові ціни.

4) Зв'язок між обсягом золотовалютних резервів та курсом гривні до долару США прямий, що свідчить про дотримання НБУ режиму плаваючого валютного курсу. НБУ згладжував надмірну курсову волатильність через проведення валютних інтервенцій, зокрема у 2017 р. куплено 2 271 млн. дол. США, продано 1 009 млн. дол. США. Позитивне сальдо валютних інтервенцій свідчить про купівлю іноземної валюти у суб'єктів валютного ринку, що спрямовувалась регулятором на поповнення ЗВР.

Таким чином, запропоноване регресійне рівняння, на наш погляд, дає можливість створення методичної основи для прогнозування та визначення перспективних напрямів досягнення оптимального рівня золотовалютних резервів відповідно до сучасних економічних реалій.

Висновки з цього дослідження. Безумовно, набуття чинності Законом «Про валюту та валютні операції» та інші новації валютного законодавства сприятимуть притоку іноземної валюти в країну, збільшуючи обсяг золотовалютних резервів. Проте на тлі нестійкого зростання ВВП (у 2018 р. фактичний рівень склав 2,5% проти запланованого рівня в 3%), високої волатильності показників інфляції (у 2018 р. фактичний рівень склав 9,8% проти запланованого рівня в 6%), цьогорічних пікових виплат за державними міжнародними кредитами, дефіциту пропозиції іноземної валюти та зростання політичних ризиків валютна лібералізація може спровокувати різкий виток валюти з країни, спустошивши ЗВР [3]. Вважаємо, що доцільно впроваджувати валютну лібералізацію, досягнувши стійких показників економічного зростання на встановленому проміжку часу, чітко визначеному НБУ.

Отже, виходячи з іноземного досвіду валютної лібералізації та результатів коре-

ляційно-регресійного аналізу, вважаємо, що основними напрямками збільшення рівня золотовалютних резервів є посилення експортної активності вітчизняних підприємств через інструменти державної політики; поліпшення інвестиційної привабливості та посилення ролі прямих іноземних інвестицій до реального сектору вітчизняної економіки задля сприяння інноваційному розвитку високотехнологічного виробництва; запровадження діючої мотиваційної програми кредитування міжнародними фінансовими інститутами реального сектору економіки; вдосконалення політики управління державним боргом (зменшення абсолютного його розміру та відсоткових платежів щодо його обслуговування); подальше збалансування грошового й товарного ринків, тобто зниження рівня інфляційної динаміки, обмеження емісії національної валюти. Реалізація запропонованих кроків разом з поступовою лібералізацією вітчизняного валютного ринку забезпечить максимальне наповнення золотовалютних резервів країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Веріга Г. Валютний ринок України: проблеми і перспективи регулювання : монографія. Донецьк : Нoulidzh (донецьке відділення), 2013. 323 с.
2. Репко М., Кашко О., Пionтківська І. Міжнародний досвід лібералізації руху капіталу. *Вісник Національного банку України*. 2016. № 235. С. 26–42.
3. Статистика зовнішнього сектору // Офіційний сайт Національного Банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=44502&cat_id=44446 (дата звернення: 08.12.2018).
4. Барановський О. Філософія безпеки : монографія. Київ : УБС НБУ, 2014. 831 с.

REFERENCES:

1. Veriha H. (2013) Valiutnyi rynok Ukrainy: problemy i perspektyvy rehuliuвання [The foreign exchange market of Ukraine: problems and prospects of regulation]. Donetsk : Noulidzh (in Ukrainian).
2. Repko M., Kashko O., Piontkivskaja I. (2016) Mizhnarodnyi dosvid liberalizatsii rukhu kapitalu [International experience of liberalization of the movement of capital] *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, no. 235, pp. 26–42.
3. National Bank of Ukraine (2018) Statystyka zovnishnjogho sektoru [External sector statistics], Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=44502&cat_id=44446 (accessed: 08 December 2018).
4. Baranovskyi O. (2014) Filosofiia bezpeky [The philosophy of security]. Kiev : UBS NBU (in Ukrainian).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-85>

УДК 336.71

Сучасні підходи до аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи

Рибалко Анна Сергіївна

студентка

Сумського державного університету

Зайцев Олександр Васильович

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і підприємництва
Сумського державного університету

Rybalko Anna, Zaitsev Oleksandr

Sumy State University

Для банківських установ важливим є проведення своєчасного аналізу фінансових результатів їхньої діяльності. Стійкі фінансові результати є головним елементом успішності банківської установи та гарантією стабільного довгострокового розвитку. Банківські установи мають навчитися швидко долати спадні явища, що є умовою руху до стандартів ЄС. Метою статті є дослідження основних методів щодо аналізу фінансових результатів діяльності банківських установ. Також у роботі буде визначено сутність, роль та обґрунтована необхідність своєчасного аналізу фінансових результатів банку. Нині виділяють близько 20 різних методів, які можуть бути використані для аналізу фінансових результатів діяльності банку. Загалом усі методи можуть бути поділені на три групи: методи коефіцієнтів, рейтингові методи та математично-статистичні методи. Кожен із методів аналізу фінансових результатів банківської установи має свої як переваги, так і недоліки. Для отримання більш правильного результату варто використовувати одночасно декілька методів, але обов'язково по рівній кількості методів із кожної з груп. Саме це і є наш підхід. Використання методів аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи за таким підходом є необхідною умовою забезпечення достовірності оцінки фінансової стійкості банку. Залежно від того, які саме методи з кожної із груп будуть обрані для аналізу фінансових результатів банку, і буде вибудовуватись оціночний результат, що, в свою чергу, й дасть відповідь щодо ефективності його (банку) функціонування.

Ключові слова: банківські установи, фінансові результати, методи аналізу, фінансові показники, методи коефіцієнтів, рейтингові методи, математичні та статистичні методи.

Рыбалко А.С., Зайцев А.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Для банковских учреждений важным является проведение своевременного анализа финансовых результатов их деятельности. Устойчивые финансовые результаты являются главным элементом успешности банковского учреждения и гарантией стабильного долгосрочного развития. Банковские учреждения должны научиться быстро преодолевать нисходящие тенденции, что является условием движения к стандартам ЕС. Целью статьи является исследование основных методов проведения анализа финансовых результатов деятельности банковских учреждений. Также в работе будет определена сущность, роль и обоснована необходимость своевременного анализа финансовых результатов банка. На сегодняшний день выделяют около 20 различных методов, которые могут быть использованы для анализа финансовых результатов деятельности банка. В целом все методы могут быть разделены на три группы: методы коэффициентов, рейтинговые методы и математико-статистические методы. Каждый из методов анализа финансовых результатов банковского учреждения имеет свои как преимущества, так и недостатки. Для получения корректного результата следует использовать одновременно несколько методов, но обязательно по равному количеству методов с каждой из групп. Именно это и есть наш подход. Использование методов анализа финансовых результатов деятельности банковского учреждения при таком подходе является необходимым условием обеспечения достоверности оценки финансовой устойчивости банка. В зависимости от того, какие именно методы с каждой из групп будут выбраны для анализа финансовых результатов банка, и будет выстраиваться оценочный результат, что, в свою очередь, и даст ответ об эффективности его (банка) функционирования.

Ключевые слова: банковские учреждения, финансовые результаты, методы анализа, финансовые показатели, методы коэффициентов, рейтинговые методы, математические и статистические методы.

Rybalko Anna, Zaitsev Oleksandr. MODERN APPROACHES TO THE ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF THE ACTIVITIES OF THE BANKING INSTITUTION

Banking institutions need dynamic and systemic transformations. It is important for banking institutions to timely analyze the financial results of their activities. Sustained financial results are a key element of the success of a banking institution and a guarantee of stable long-term development. Banking institutions need to learn how to quickly overcome downturns, which is a prerequisite for moving towards EU standards. Therefore, the topic of the selected study is relevant. The purpose of the article is to study the main methods for analyzing the financial performance of banking institutions. Also, the essence, role and justified need for timely analysis of the bank's financial results will be determined in the work. The main factors affecting the performance of a banking institution will be identified. Modern economic practice highlights a large number of methods for analyzing the financial performance of the banking institution. They are necessary for determining the efficiency of the bank. To date, there are about 20 different methods that can be used to analyze the financial performance of the bank. In general, all methods can be divided into three groups: methods of coefficients, rating methods and mathematical and statistical methods. The most common and adapted to the conditions of functioning of domestic banking institutions are coefficient methods. But each method of analyzing the financial results of a banking institution has its advantages and disadvantages. Therefore, in order to obtain a more accurate result, it is necessary to use several methods simultaneously, but necessarily, on an equal number of methods from each of the groups. That is what our proposal is about. This is precisely our approach. For example, apply two coefficient methods, two rating methods and two mathematical-statistical methods. Or, three coefficient methods, three rating methods and three mathematical-statistical methods. The application of one method taken from each of the three groups is methodologically insufficient and practically unreliable. The use of methods for analyzing the financial performance of a banking institution in this approach is a prerequisite for ensuring the reliability of the assessment of financial stability of the bank. Depending on which methods each of the groups will be selected for analysis of the bank's financial results, an estimate will be built up, which in turn will give an answer to the effectiveness of its (bank) functioning. Therefore, the use of valuation methods from different groups, and provided they provide a one-way outcome, is a guarantee of the analytical quality and reliability of the assessment of the performance of the banking institution. On the other hand, which methods of evaluation should be chosen so that they reflect the financial reality in their totality, this is the field of further research.

Key words: banking institutions, financial results, methods for analyzing, financial performance, methods of coefficients, rating methods, mathematical and statistical methods.

Постановка проблеми. В умовах, які сьогодні переживає Україна, її регіони та галузі господарювання, а особливо — банківські установи, потребують динамічних, якісних, глибоких і системних перетворень майже в усіх сферах соціуму, економіки та бізнес-діяльності. У сьогоднішніх умовах банківським установам для успішного функціонування важливим є проведення своєчасного аналізу фінансових результатів їхньої діяльності. Гарантією успішного розвитку банківської установи є постійний моніторинг фінансових результатів та робота щодо їх стабілізації. Стійкі фінансові результати є головним елементом успішності банківської установи та гарантією стабільного довгострокового розвитку. Тому, з огляду на необхідність для нашої країни і насамперед її банківських установ швидко долати спадні явища, реально та успішно виконувати всі положення Угоди про асоціацію України з ЄС, можна визначити, що тема обраного дослідження є актуальною.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання щодо формування загальної теорії та практики фінансових результатів діяльності банківської установи досліджувалися у працях відомих зарубіжних і вітчизняних учених. Зокрема, це питання досліджували такі вчені, як С.П. Вольська [1], А.М. Герасимович [2],

А.Ю. Донець [3], С.В. Коваль [5], О.С. Матвієнко [6], М. І. Миронова [7], Є.В. Мних [8], Р.І. Тиркало [10] та інші. Незважаючи на великий науковий доробок із цього питання, обрана тема дослідження в сучасних кризових умовах у нашій економіці набуває особливої актуальності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте слід зазначити, що, незважаючи на велику кількість наукових досліджень, у наукових публікаціях комплексно не вирішено питання щодо визначення основних методів аналізу фінансових результатів діяльності банківських установ.

Мета статті. Метою статті є дослідження основних підходів щодо аналізу фінансових результатів діяльності банківських установ. Також у роботі буде визначено сутність, роль та обґрунтована необхідність своєчасного аналізу фінансових результатів банку, будуть визначені основні фактори, що впливають на результати діяльності банківської установи.

Виклад основного матеріалу. Сьогоднішні умови функціонування вітчизняних підприємств, банківських установ та окремих господарств в Україні є несприятливими. Нашу державу вразила глибока економічна криза, яка супроводжується політичною нестабільністю, здійсненням військових дій на сході

України, анексією Криму та напруженими відносинами з деякими колишніми державами СНД. У таких умовах функціонування та розвиток вітчизняних підприємств та банківських установ має певні труднощі.

Цьому підтвердженням є велика кількість збанкрутих організацій в Україні впродовж останніх декількох років. Особливо це стосується промислових підприємств та банківських установ, яких економічна нестабільність найбільше вразила. Так, упродовж 2014–2018 років кількість комерційних банків знизилась зі 180 до 77 [4]. Така кількість ліквідованих банківських установ є значною і свідчить про загрозливе їх становище в Україні. Адже ще половина з наявних банківських установ мають порушену платоспроможність та перебувають на межі ліквідації.

Тому в сучасних умовах функціонування вижили лише ті банківські установи, які навчилися адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища та вживати заходи щодо фінансової стабілізації. Для впровадження заходів щодо фінансової стабілізації для підприємств є важливим проведення своєчасного аналізу фінансових результатів. Адже фінансові результати є найголовнішим складником функціонування будь-якої банківської установи.

Тому виявлення певних відхилень фінансових результатів від граничного значення, негативних тенденцій щодо зменшення прибутків є досить важливим завданням, яке повинно лежати у компетенції вищого менеджменту банківської установи.

Слід зазначити, що визначальною метою діяльності комерційного банку є отримання максимального прибутку за умови його стабільного становища і тривалого функціонування на ринку. Будучи кінцевим фінансовим результатом, величина отриманої банком прибутку або збитку відображає результати всіх видів його діяльності, всіх його активних і пасивних операцій.

У збільшенні обсягів прибутку зацікавлений не тільки сам банк, а й держава, акціонери і пайовики, вкладники банку, партнери та клієнти, персонал банку. Для самого банку покращення фінансових результатів створює можливості розширення діяльності, збільшення операцій і послуг, зростання капіталів і резервів. Для держави позитивний фінансовий результат є не тільки джерелом отримання податків, а й певною мірою орієнтиром надійності банку. Зростання прибутку банку для вкладників дає уявлення про його надій-

ності й ефективності. Відрахування від прибутку – це одна з основних частин оплати праці персоналу банку. Прибуток банку є джерелом виплат дивідендів акціонерам і пайовикам [5, с. 85].

Для діяльності будь-якої банківської установи досить важливим є здійснення аналізу його фінансових результатів. Окрім цього, здійснення фінансового аналізу діяльності банків є важливим також для клієнтів. Адже клієнти довіряють більш охоче власні вкладення лише конкурентоспроможним та фінансово стійким банківським установам. Досвід ліквідації та банкрутства великої кількості банківських установ в Україні та подальші проблеми з повернення коштів їх вкладникам привертає увагу все більшої кількості пересічних громадян до аналізу фінансових результатів банку.

Загалом здійснення фінансового аналізу результатів діяльності банківської установи дає змогу визначити ефективність функціонування банку, його фінансовий стан, доцільність та перспективи подальшої діяльності, а також платоспроможність і його ліквідність. Тому проведення аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи є досить важливим завданням у сучасних умовах господарювання.

Слід наголосити, що здійснення своєчасного аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи також важливе для визначення резервів та шляхів підвищення прибутковості банку. Зокрема, в сучасній практиці поширене здійснення комплексного аналізу доходів та витрат банківської установи. Саме за допомогою різниці доходів та витрат формується прибуток банківської установи.

Основними завданнями проведення аналізу доходів та витрат банку є:

- аналіз статей доходів та видатків з розглядом їхньої динаміки;
- визначення факторів, що впливають на їх формування;
- коефіцієнтний аналіз доходів та витрат;
- аналіз і оцінка рівня доходності банку та розроблення заходів щодо використання резервів підвищення прибутковості банківської діяльності;
- аналіз співвідношення активів, пасивів, доходів та витрат з метою прогнозування фінансового стану комерційного банку [2, с. 234–235].

Необхідно відмітити, що сучасна теорія та практика фінансового аналізу передбачає наявність численних методик до здійснення

аналізу фінансових результатів банківських установ. З використанням програмного забезпечення та наявністю за певний проміжок часу фінансових даних банку можна навіть спрогнозувати можливий рівень прибутковості у наступні періоди. Це здійснюється за допомогою побудови економіко-математичних моделей. Проте економіко-математичне моделювання не враховує змін у зовнішньому середовищі. Тобто прогноз відбувається з урахуванням того, що жодних змін у зовнішньому середовищі не відбудеться. Тому достовірну оцінку від таких прогнозів не можна отримати. Крім того, використання економіко-математичного моделювання вимагає наявності спеціальних знань у дослідника.

Основний результат здійснення аналізу фінансових результатів полягає у визначенні фінансового стану банківської установи. Це, як уже зазначалося вище, необхідне як для власників банку, його клієнтів, так і для рядових працівників. Тому значення такого аналізу для діяльності банківської установи переоцінити неможливо.

Особливо актуальним є моніторинг фінансових результатів банківської установи в сьогоденні складних політико-економічних умовах. Адже все менша й менша кількість банківських установ залишаються прибутковими. Більшість отримують збитки та функціонують на межі банкрутства. У разі своєчасного виявлення фінансових проблем у банківській установі можна вжити заходів щодо його фінансового оздоровлення.

Загалом усі методи, які можуть бути використані для оцінки та аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи, можна класифікувати на 3 групи: методи кое-

фіцієнтів, рейтингові методи та математично-статистичні методи, що наведені на рис. 1.

Основний результат здійснення аналізу фінансових результатів полягає у визначенні фінансового стану банківської установи. Це, як уже зазначалося вище, необхідне як для власників банку, його клієнтів, так і для рядових працівників. Тому значення такого аналізу для діяльності банківської установи переоцінити неможливо.

Доцільно розглянути більш детально кожен з наведених груп методів аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи.

Найбільш простим і водночас найбільш розповсюдженим є метод коефіцієнтів. Ця група методів полягає у зіставленні статей банківської звітності та широко використовується для виявлення кількісних взаємозв'язків між різними розділами та групами балансових статей [6, с. 170]. Також він широкого поширення набув під час визначення та дотримання обов'язкових економічних нормативів НБУ. Зазначена група методів включає два методи: якісний структурний аналіз та коефіцієнтний аналіз.

Перший метод полягає у здійсненні експертної оцінки функціонування банківської установи. У якості експертів можуть виступати акціонери банку, його співробітники чи інші зацікавлені сторони. Результати цього методу досить часто ґрунтуються на інтуїції та досвіді групи експертів, що проводять таку оцінку. Інший метод є повною протилежністю до якісного методу. Так, коефіцієнтний метод ґрунтується на визначенні переліку показників, які будуть покладені в основу оцінки фінансових результатів. Коефіцієнтний метод передбачає проведення великої кількості розрахунків, які визначають ефективність функці-



Рис. 1. Класифікація методів аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи [1, с. 180]

онування банківської установи. Відповідно до проведених розрахунків роблять узагальнюючі висновки. Основними групами показників, які можуть бути покладені в основу коефіцієнтного аналізу, є коефіцієнти: платоспроможності, фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності та ефективності управління банку загалом тощо. Наукові погляди щодо переліку коефіцієнтів у коефіцієнтному аналізі фінансових результатів банку наведено у табл. 1.

Таким чином, коефіцієнтний метод дає можливість здійснити деталізований розрахунок параметрів, які характеризують різноманітні сторони діяльності банківської установи. Це має свої переваги та недоліки. Позитивним є те, що за допомогою цього методу можна обчислити багато важливих показників фінансової стійкості банку.

Загалом метод коефіцієнтів дає змогу провести детальний розрахунок параметрів, що характеризують різні форми діяльності банківської установи. Він має як переваги, так і недоліки. Найбільш важливою перевагою є можливість здійснення великої кількості обчислень. З використанням сучасного комп'ютерного інструментарію цей процес виконується досить швидко, а його результати є точними. Водночас він має й суттєві недоліки, які розглянемо нижче.

Далі розглянемо іншу групу методів оцінки фінансових результатів діяльності банківської установи, а саме рейтингові методи. Відповідно до самого найменування цієї групи методів, вони полягають у присвоєнні банку певної оцінки, або отримує оцінку певна характеристика діяльності банку. Досить часто для визначення рівня конкурентоспроможності

банку можуть порівнюватися його результати з результатами іншого банку.

Застосування цієї групи методів дає змогу надати досліднику додаткову інформацію щодо тенденцій розвитку банківської установи, фінансових результатів її діяльності, а також порівняти з лідерами банківського сектору. Найбільш частіше в рейтинговій оцінці беруть участь п'ять таких характеристик, як: достатність капіталу, якість активів, ліквідність балансу, рівень прибутковості активів і якість банківського менеджменту.

В останній час саме методи, що базуються на рейтинговій оцінці, набули найбільшого поширення. Це пояснюється тим, що їх використання дає змогу визначити напрями розвитку банківської установи, зробити висновки про поточний стан справ та визначити перспективи розвитку, а також провести аналіз у зіставленні з його основними конкурентами. Ця група методів дає змогу акціонерам банку визначити подальші перспективи розвитку їхнього банку, визначити його стан. Ці методи дають змогу кредиторам та клієнтам визначити правильне рішення щодо вибору банку, щоби бути впевненими, що їхні кошти лежать в надійному місці і ризик їх втрати мінімальний.

Загалом усі рейтингові методи оцінки фінансових результатів діяльності банківської установи можна поділити на дві великі груп [1, с. 179]:

- інсайдерські (UBSS, ROCA, BOPEC, CAMEO);
- дистанційні (CAMELS, PATROL, CAEL, ORAP, CAMELS (у складі BASIC)).

Натепер навіть є спеціальні компанії та організації, які надають послуги щодо здій-

Таблиця 1

Наукові погляди щодо переліку коефіцієнтів у коефіцієнтному аналізі фінансових результатів банку [1, с. 180]

Автор	Коефіцієнти
Ю.С. Масленченков	– співвідношення залучених і власних коштів; – співвідношення основного капіталу та валових власних коштів; – співвідношення строкових депозитів і рахунків до вимоги.
А.М. Герасимович	– коефіцієнт надійності; – коефіцієнт фінансового важеля; – коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів; – коефіцієнт захищеності доходних активів власним капіталом; – мультиплікатор капіталу.
Р.І. Тиркало, З.І. Щибиволок	– фінансова стійкість визначається через аналіз взаємозв'язку коефіцієнтів, що оцінюють ресурсний потенціал банку (пасиви), його використання в активах, у окремих вкладеннях в інвестиції, у кредитний портфель, у матеріально-технічне забезпечення.
А.М. Мороз	– фінансова стійкість визначається через аналіз показників ліквідності, платоспроможності, ризиків, прибутковості, нормативів НБУ.

снення оцінки фінансових результатів банківської установи. Ці фірми мають назву «консалтингові компанії», їхніми послугами можуть користуватись як окремі клієнти, так і цілі банки та їх власники.

Інсайдерські методи оцінки фінансових результатів діяльності банку здійснюють оцінку фінансової стійкості всередині банку. Інша група методів, тобто дистанційні, здійснюють оцінку за допомогою матеріалів, що наведені у відкритій фінансовій звітності.

Тому перший метод оцінки фінансових результатів можливий лише для працівників банківської установи та наближених осіб, які мають доступ до всієї необхідної інформації, навіть конфіденційної. Іншу групу методів можуть використовувати будь-які зацікавлені особи.

Найбільш відомими рейтинговими системами оцінювання фінансової стійкості та надійності банків серед країн СНД стали розроблена групою експертів Sheshunh of Bank (США) рейтингова система CAMELS та методика, що розроблена на пострадянському просторі групою експертів під керівництвом В.С. Кромонава.

Відмітимо, що на методиці оцінки CAMELS базується методика рейтингових оцінок НБУ, яка здійснюється на підставі Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS № 171, затвердженого постановою Правління Національного банку України 08.05.2002р. зі змінами та доповненнями [9].

Для адаптації методики CAMELS до вітчизняної банківської системи НБУ додатково врахував такі фактори, як: місткість фінансового ринку, рівень розвитку інфраструктури, ступінь стабільності банківської системи. Таким чином, за допомогою системи CAMELS можна виявити слабкі місця у діяльності банку, що визначає в майбутньому відношення органів банківського нагляду. Рейтингові методи оцінювання банків мають відображати реальну ситуацію в банківському секторі. Однак вони не завжди дають змогу передбачити зміни надійності й стійкості банків [1, с. 180–181].

Найточнішим підходом до оцінювання фінансової стійкості банку є математично-статистичні методи SEER Rating, SCOR, SEER Risk Rank, Bank Calculator – OCC, SAABA, модель оцінки перспективної фінансової стійкості банку, методика рейтингу динамічної фінансової стабільності банків [10, с. 91–93].

У сьогоденних умовах України забезпечення прибутковості банківських установ є

досить складним завданням, оскільки умови функціонування є несприятливими, що підтверджується незадовільним станом великої кількості банківських установ та ліквідацією частини з них. Тому важливим є врахування факторів, що мають безпосередній вплив на результати діяльності банківської установи.

Загалом у сучасній економічній літературі, присвяченій дослідженню діяльності банківських установ, є велика кількість різноманітних критеріїв, які можуть бути покладені в основу класифікації факторів, що впливають на фінансові результати. Водночас вони не дають вичерпного поняття про їхню класифікацію. Водночас та чи інша класифікація не може бути визнана неправильною, оскільки кожен дослідник класифікує фактори за тими ознаками, які здаються йому найбільш важливими.

Для будь-якої банківської установи досить важливо у процесі здійснення діяльності детально вивчати, аналізувати та враховувати різні фактори.

Доцільно зазначити, що більшість науковців умовно поділяють фактори, що впливають на фінансові результати, на внутрішні та зовнішні (рис. 2).

Зовнішні фактори – фактори, які виникають у результаті взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем і на які підприємство не може надати прямого впливу. До внутрішніх факторів відносять ті, що змінюються в результаті дій підприємства.

До зовнішніх відносять фактори, поява та вплив яких на формування прибутку банку не залежать від його діяльності. До таких факторів належать: стан економіки країни, рівень розвитку промисловості, рівень імпорту та експорту, зміна курсу валюти, зміна облікової ставки, зміна розміру обов'язкових резервів, податкове законодавство, зміна дохідності за державними цінними паперами, стан міжнародних фондових і валютних ринків, кризові явища в країні, конкуренція на ринку банківських послуг.

До економічних факторів треба віднести потенціал наявного сектору економіки; оновлення та вибуття виробничих потужностей; можливості міжгалузевого переливу ресурсів; конкурентоспроможність товаровиробників; інвестиції; сальдо платіжного балансу країни; величина валового внутрішнього продукту (ВВП).

Економічна стабільність країни загалом буде основою стійкості банківських установ та їх фундаментом. З іншого боку, труднощі в

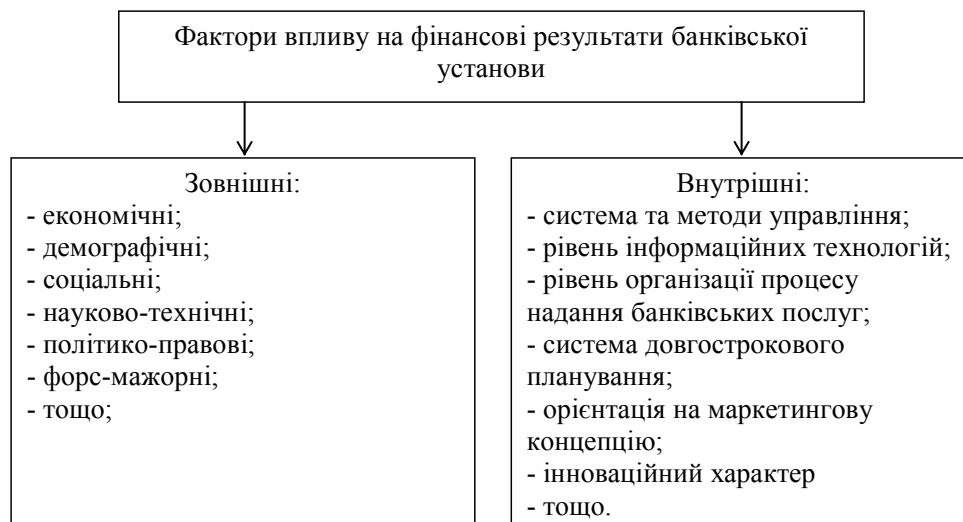


Рис. 2. Внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на фінансові результати банківської установи

економіці будуть серйозно впливати на дієздатність і стійкість комерційних банків. Так, наприклад, економічні кризи будуть знижувати фінансову стійкість клієнтів банку, що обов'язково призведе до відтоку коштів з банків і зниження зворотності виданих кредитів, а це в кінцевому підсумку негативно позначиться на стійкості комерційних банків. Економічні підйоми, своєю чергою, будуть впливати на стійкість роботи банків [7, с. 251–252].

Щодо стану економіки, то спроможність кредитування як підприємства, так і населення загалом характеризує здоровий стан економіки. Уповільнення темпів росту промисловості може призвести до збільшення заборгованості з виплати заробітної плати, зниження доходів населення та зростання рівня безробіття. Ще одним зовнішнім фактором є зміна курсу валюти. Банки отримують прибуток від зміни курсів валют на валютних ринках. Валютний арбітраж є одним зі шляхів отримання прибутку банками.

Відомо, що облікова ставка має вплив на розмір процентних ставок комерційних банків за кредитами та депозитами, що і впливає на фінансовий результат банків. Залежно від ситуації на ринку центральний банк змінює норму обов'язкового резервування. За обмежувальної грошово-кредитної політики центральний банк підвищує норму обов'язкових резервів, що призводить до зменшення кредитних можливостей комерційних банків і скорочення грошової маси в обігу, що в свою чергу призводить до зменшення прибутків банків. Ставки та методи оподаткування клієнтів мають вплив на продуктивний ряд бан-

ківських послуг, тобто система оподаткування суб'єктів господарювання й фізичних осіб опосередковано впливає на вибір напрямів діяльності банку. Також на фінансові результати прямо впливає система оподаткування самого банку як суб'єкта господарювання.

Дохідність державних цінних паперів має прямий вплив на дохідність банків, а вже за збільшення дохідності державних цінних паперів банк, що їх придбав, також отримує більший прибуток за цими цінними паперами. Внаслідок кризових явищ виникають втрати банківської системи через відплив коштів населення з банківських рахунків, зростання позичкової заборгованості, зниження ліквідності банків, а тому і зменшується прибуток комерційних банків [3].

За наявності конкуренції банк враховує переваги та недоліки конкурентів, і на основі даних організовує свою діяльність. Також цей фактор впливає на прибутковість банку через якість продуктів, асортимент та їх ціну.

До соціальних факторів можна віднести: впевненість населення країни у правильності проведених економічних перетворень, у стабільності валютного, митного та податкового законодавства, у перспективах для розвитку як економіки країни загалом, так і її окремих галузей. Усі перераховані вище фактори в сукупності формуватимуть рівень довіри клієнтів до комерційних банків, їх готовності здійснювати банківські операції і користуватися банківськими послугами [7, с. 253–254].

Аналіз політико-правового регулювання, що передбачає вивчення законів та інших нормативних актів, дає банківській установі мож-

ливість визначити для себе допустимі межі дії у взаємодії з іншими суб'єктами права та допустимі методи відстоювання своїх інтересів. Вивчення правового регулювання не повинно зводитися тільки до вивчення змісту правових актів. Важливо звернути увагу на такі аспекти правового середовища, як дієвість правової системи, традиції, що складаються в цій сфері, та процесуальну сторону практичної реалізації законодавства. Для керівників особливе значення має такий політичний аспект, як настрої адміністрації, законодавчих органів та судів щодо бізнесу. При цьому важливо виявити такі базові характеристики політичної підсистеми: яка ідеологія визначає політику уряду, наскільки стабільний уряд, який ступінь громадського незадоволення та наскільки сильними є опозиційні політичні структури, щоб використати це незадоволення і захопити владу.

До демографічних факторів слід віднести кількість потенційних споживачів (структура населення, зміни в окремих групах та їх доходах), наявну та потенційну кількість робочої сили, кваліфікаційні характеристики робочої сили (якість робочої сили).

Аналіз науково-технічних факторів дає змогу своєчасно побачити ті можливості які розвиток науки та техніки відкриває для удосконалення діяльності банківської установи. Процес науки та техніки несе в собі великі можливості та не менш великі загрози для банківської установи. Багато банківських установ не здатні побачити нові перспективи, що перед ними відкриваються, адже технічні можливості для здійснення корінних змін переважно створюються за межами галузі, в якій вони функціонують. Спізнившись із модернізацією, вони втрачають свою частку ринку, що може призвести до негативних для них наслідків [8, с. 177].

На фінансові результати банківських установ можуть також вплинути і будь-які форс-мажорні чинники. Такі фактори є наслідком стихійних лих і непередбачуваних подій, які приведуть до збоїв діяльності комерційних банків. Такі фактори можна класифікувати на природні, економічні та політичні. До природних факторів будуть відноситися ті, які технічно ускладнюють діяльність комерційних банків. Це можуть бути землетруси, повені, урагани та подібні їм природні явища, а також масові заворушення, революції, війни.

Окрім зовнішніх факторів впливу на фінансовий результат банку, необхідно розглянути і внутрішні фактори, тобто ті, що впливають на

формування прибутку через діяльність банків та управлінські рішення, що були прийняті його топ-менеджментом.

Що стосується внутрішніх факторів, то тут неодмінно треба виділити стан та ефективність використання власних ресурсів банку. Важливе місце серед цієї групи факторів неодмінно займає рівень доходів банку та пов'язаних із ними витрат. Відповідно внутрішні фактори лежать в компетенції самої банківської установи і залежать від її діяльності. Кожна банківська установа повинна намагатися формувати сильні сторони, що стануть у перспективі її конкурентними перевагами. Завдяки цьому ліквідувати слабкі сторони. Банківські установи, які мають сильне внутрішнє середовище, є більш стійкими до можливих загроз із боку зовнішнього середовища.

Результати дослідження консалтингової компанії Mc Kinsey показали, що 85% факторів, які впливають на фінансові результати банківської установи, є внутрішніми. Внутрішні фактори залежать від діяльності самої банківської установи і контролюються керівництвом, здійснюють прямий і значний вплив на фінансові результати.

Висновки і пропозиції. Отже, сучасна економічна практика виділяє велику кількість методів аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи. Вони необхідні для визначення ефективності функціонування банку. Нині виділяють близько 20 різних методів, які можуть бути використані для аналізу фінансових результатів діяльності банку. Загалом усі методи можуть бути поділені на три групи: методи коефіцієнтів, рейтингові методи та математично-статистичні методи. Найбільш поширеними та адаптованими до умов функціонування вітчизняних банківських установ є коефіцієнтні методи. Але кожен із методів аналізу фінансових результатів банківської установи має свої як переваги, так і недоліки. Тому для отримання більш точного результату варто використовувати одночасно декілька методів, але обов'язково по рівній кількості методів з кожної із груп. Саме в цьому і є наша пропозиція. Саме це і є наш підхід. Наприклад, застосовувати два коефіцієнтних методи, два рейтингові методи та два математично-статистичні методи. Або три коефіцієнтних методи, три рейтингові методи та три математично-статистичні методи. Застосування по одному методу, що взяті із кожної із трьох груп, є методологічно недостатнім та практично не достовірним.

Загалом використання методів аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи за таким підходом є необхідною умовою забезпечення достовірності оцінки фінансової стійкості банку. Залежно від того, які саме методи з кожної із груп будуть обрані для аналізу фінансових результатів банку, і буде вибудовуватись оціночний результат, що, в свою чергу, й дасть відповідь щодо ефек-

тивності його (банку) функціонування. Тому використання методів оцінки із різних груп та за умови, що вони дають односпрямований результат, є запорукою аналітичної якості та достовірності оцінки результатів діяльності банківської установи. З іншого боку, які саме методи оцінки слід обрати, щоб вони у своїй сукупності відображали фінансову реальність, є полем подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вольська, С.П. Порівняльна характеристика методів оцінювання фінансової стійкості банку / С.П. Вольська // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Випуск 10. Частина 1. С. 178–181.
2. Герасимович, А.М. Аналіз банківської діяльності: підручник / А.М. Герасимович. К.: КНЕУ, 2010. 599 с.
3. Донець, А.Ю. Вплив факторів на прибуток банку // Научный прогресс на рубеже тысячелетий – 2014 : материалы X Международной научно-практической конференции (27.05.2014-05.06.2014, г. Прага, Чехия). Publishing House "Education and Science" s.r.o. Прага, 2014. С. 82–84.
4. Кількість банків в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2018>
5. Коваль, С.В. Фінансові результати діяльності банківських установ: теоретичні та практичні аспекти / С.В. Коваль // Світ фінансів. 2014. Вип. 3. С. 83–89.
6. Матвієнко, О.С. Шляхи підвищення прибутковості банківської діяльності в Україні / О.С. Матвієнко // Молодий вчений. 2014. № 6 (1). С. 169–172.
7. Миронова, М.І. Фактори впливу на стійке функціонування комерційних банків / М.І. Миронова // Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.1. С. 249–255.
8. Мних, Є.В. Фінансовий аналіз: підручник / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 536 с.
9. Законодавство України. Положення «Про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS». URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0171500-02>.
10. Тиркало, Р.І. Банківська справа: навч. посіб. / Р.І. Тиркало, І.С. Гуцал, Я.І. Чайковський. Тернопіль: Карт-бланш, 2001. 318 с.

REFERENCES:

1. Voljsjka S. P. (2015) Porivnjajlna kharakterystyka metodiv ocinjuvannja finansovoji stijkosti banku [Comparative characteristics of methods for assessing financial stability of the bank]. *Naukovyj Visnyk Khersonskogho Derzhavnogho Universytetu*, no. 10, part 1, pp. 178–181.
2. Gherasymovych A. M. (2010) *Analiz bankivskoj dijalnosti* [Banking analysis]. Kyjiv: KNEU. (in Ukrainian)
3. Donecj A. Ju. (2014) Vplyv faktoriv na prybutok banku [The Influence of Factors on the Bank's Profit]. Proceedings of the Nauchnyy progress na rubezhe tysyacheletij: materialy X Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii (Chekhiya, Pragma, May 27–June 05, 2014). Education and Science, Pragma, pp. 82–84.
4. Minfin. (2019) Kiljkistj bankiv v Ukrajinі [Number of banks in Ukraine], available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2018> (accessed 8 February 2019).
5. Kovalj S.V. (2014) Finansovi rezuljtaty dijalnosti bankivskykh ustanov: teoretychni ta praktychni aspekty [Financial results of banking institutions: theoretical and practical aspects]. *Svit Finansiv*, no. 3, pp. 83–89.
6. Matvijenko O.S. (2014) Shljakhy pidvyshhennja prybutkovosti bankivskoj dijalnosti v Ukrajinі [Ways to increase the profitability of banking in Ukraine]. *Molodyj Vchennyj*, no. 6 (1), pp. 169–172.
7. Myronova M.I. (2014) Faktory vplyvu na stijke funkcionuvannja komercijnykh bankiv [Factors influencing the sustainable functioning of commercial banks]. *Naukovyj Visnyk NLTU Ukrajinj*, no. 24.1, pp. 249–255.
8. Mnykh Je.V., Barabash N.S. (2014) *Finansovij analiz* [Financial analysis]. Kyjiv: Kyjivskij nacionalnijnyj torghovo-ekonomichnyj universytet. (in Ukrainian)
9. Zakonodavstvo Ukrajinj. (2019) Polozhennja «Pro porjadok vyznachennja rejtyngovykh ocinok za rejtyngovuju systemuju CAMELS» [Regulation on the procedure for rating ratings on the CAMELS rating system], available at: <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0171500-02> (accessed 8 February 2019).
10. Tyrkalo R.I., Ghucal I.S., Chajkovskij Ja.I. (2001) *Bankivska sprava* [Banking]. Ternopilj: Kart-blansh. (in Ukrainian)

Прогнозування потенційних можливостей бюджету щодо мобілізації податкових надходжень

Сідельникова Лариса Петрівна

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Херсонського національного технічного університету

Малюжець Олександр Ігорович

студент
Херсонського національного технічного університету

Sidelnikova Larysa, Maliuzhets Oleksandr

Kherson National Technical University

У статті розглянуто складники податкового потенціалу України. Визначено динаміку та структуру його реалізованого складника у вигляді фактичних податкових надходжень Зведеного бюджету України. Розраховано податкові втрати бюджетів усіх рівнів внаслідок існування тіньового сектору економіки. Здійснено оцінку податкових втрат бюджетних ресурсів держави через надання податкових пільг та нарощування обсягів податкового боргу. Спрогнозовано потенційні можливості податкової системи України щодо мобілізації податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів з урахуванням реалізованої та нереалізованої складових частин податкового потенціалу. Визначено шляхи мінімізації податкових втрат бюджетних ресурсів держави та усунення дисбалансів між плановими і фактичними показниками податкової компоненти бюджетних ресурсів держави.

Ключові слова: бюджет, податковий потенціал, податкові надходження, податкові втрати, тіньова економіка, податкові пільги, податковий борг, податкове прогнозування.

Сідельникова Л.П., Малюжець А.И. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БЮДЖЕТА ПО МОБИЛИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

В статье рассмотрены составляющие налогового потенциала Украины. Определены динамика и структура его реализованной составляющей в виде фактических налоговых поступлений Сводного бюджета Украины. Рассчитаны налоговые потери бюджетов всех уровней вследствие существования теневого сектора экономики. Дана оценка налоговых потерь бюджетных ресурсов государства путем предоставления налоговых льгот и наращивания объемов налогового долга. Спрогнозированы потенциальные возможности налоговой системы Украины по мобилизации налоговых поступлений в бюджеты всех уровней с учетом реализованной и нереализованной составляющих налогового потенциала. Определены пути минимизации налоговых потерь бюджетных ресурсов государства и устранения дисбалансов между плановыми и фактическими показателями налоговой компоненты бюджетных ресурсов государства.

Ключевые слова: бюджет, налоговый потенциал, налоговые поступления, налоговые потери, теневая экономика, налоговые льготы, налоговый долг, налоговое прогнозирование.

Sidelnikova Larysa, Maliuzhets Oleksandr. FORECASTING OF POTENTIAL BUDGET POSSIBILITIES FOR TAX REVENUE MOBILIZATION

The components of the tax potential of Ukraine: realized, unrealized, predicted are considered in the article. The dynamics and structure of its realized component in the form of actual tax revenues of the Consolidated Budget of Ukraine is determined. It is concluded that tax revenues occupy a dominant share among budget revenues. Tax losses of budgets of all levels due to the existence of the shadow economy sector are calculated. It has been established that the shadow economy significantly reduces the tax potential of the state, violates some of the basic principles of taxation (social justice and the universality of taxation) and is a means of tax evasion. Estimation of tax losses of state budget resources through granting of tax privileges and increase of tax debt is provided. Potential possibilities of the tax system of Ukraine concerning the mobilization of tax revenues to budgets of all levels with regard to realized and unrealized components of tax potential are forecasted. The forecast of the realized component is realized in three types of growth curves: exponential, polynomial and linear based on the indicators of tax revenues to the Consolidated Budget of Ukraine for 2007–2017. The forecast of the unrealized component of the tax potential is realized based on our calculated tax losses of budgets of all levels in 2010–2017. The ways of minimization of tax losses of budgets of all levels and elimination of imbalances between planned and actual indicators of the tax component

of the state budget resources are determined. The direction of further research of this problem has been determined to improve the mechanism of implementation of the tax potential of Ukraine, using all its components, as one of the most important elements of the budget capabilities of the state.

Key words: budget, tax potential, tax revenues, tax losses, shadow economy, tax preferences, tax debt, tax forecasting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Відновлення стратегічного курсу України на євроінтеграцію та розбудову суспільства сталого розвитку потребує значного обсягу бюджетних ресурсів, необхідного як для забезпечення поточного виконання функцій держави, так і для прискорення темпів проведення структурних реформ у всіх сферах суспільного життя. Основою формування доходної частини бюджетів всіх рівнів в Україні є податкові надходження, питома вага яких становить приблизно 80% доходів зведеного бюджету. Підвищення фіскальної ефективності оподаткування має створити комфортне податкове середовище господарювання, забезпечити стабільне формування бюджетних ресурсів держави, прискорити відтворювальні процеси та зміцнити податковий потенціал. Водночас вагома частина потенційних джерел податкової компоненти бюджетних ресурсів держави втрачається внаслідок функціонування тіньової економіки, поширення системи преференційного оподаткування та нарощування обсягів податкового боргу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні засади мобілізації податкових надходжень у системі формування доходів бюджетів усіх рівнів досить ґрунтовно досліджені українськими вченими: В. Андрущенко, З. Варналієм, Ю. Івановим, А. Крисоватим, І. Лютим, В. Опаріним, В. Федосовим тощо. Вивченню питання податкових втрат бюджетних ресурсів держави як наслідку ухилення від оподаткування, надання податкових пільг та нагромадження податкового боргу присвячено праці В. Вишневського, О. Десятнюк, В. Мельника, А. Соколовської, О. Тимченко та ін. Особливості прогнозування податкових надходжень бюджету у трансформаційній економіці розкрили А. Бодюк, Ю. Воробйов, Т. Єфименко, О. Зварич, Л. Тарангул тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Напрацювання цих учених у вирішенні загальної фундаментальної проблеми розвитку теорії, методології і практики податкових фінансів є базисом для встановлення оптимуму фіскальної експансії держави. Водночас проведений аналіз наукового доробку українських учених свідчить

про недостатнє опрацювання ними проблеми визначення потенційного обсягу податкової компоненти бюджетних ресурсів держави за умови повного використання нереалізованої складової частини податкового потенціалу, яка здійснює стримуєчий вплив на соціально-економічний розвиток суспільства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням дослідження є прогнозування передбачуваного рівня збираності податків з урахуванням реалізованої та нереалізованої складових частин податкового потенціалу з метою визначення потенційних можливостей податкової системи України щодо мобілізації податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та усунення дисбалансів між плановими і фактичними показниками податкової компоненти бюджетних ресурсів держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податки в будь-якій державі є основою наповнення як державного, так і місцевих бюджетів. Ефективне функціонування податкової системи забезпечується результатом досягнення планових показників податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів. Для усунення дисбалансів між плановими і фактичними показниками податкової компоненти бюджетних ресурсів необхідно визначити план з урахуванням максимально можливої бази оподаткування на території країни. Важливим базисом стратегічного бюджетного планування є податковий потенціал.

Податковий потенціал доволі тісно пов'язаний з більшістю елементів оподаткування, а саме: об'єктом оподаткування, податковою базою, податковими ставками, податковим періодом, податковими пільгами. Причому якщо податкова база та об'єкт оподаткування здійснюють вплив на обсяг податкового потенціалу, то за зміни податкових ставок, податкових пільг і податкового періоду можна здійснювати вплив на його реалізацію [1, с. 157]. Тому, використовуючи податковий потенціал під час розрахунку планових показників податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, можна визначити реальну базу оподаткування в країні за певний період.

Можемо виділити такі три складові частини податкового потенціалу, як:

– реалізована – фактичний обсяг мобілізованих до бюджету податків і зборів;

– нереалізована – втрати податкових надходжень держави внаслідок надання податкових пільг, нарощування податкового боргу та функціонування тіньової економіки, в тому числі офіційно зареєстрованих економічних одиниць, які штучно зменшують базу оподаткування шляхом приховування або оптимізації (агресивного податкового планування) чи в інший спосіб ухиляються від сплати належних за законом податків;

– прогнозована – можливості розширення обсягів податкового потенціалу за рахунок економічного зростання і приросту ВВП.

Реалізовану складову частину податкового потенціалу (суму фактичних податкових надходжень Зведеного бюджету України) розглянемо в таблиці 1.

За даними таблиці 1 можна дійти висновку, що податкові надходження мають домінуючу питому вагу серед доходів Зведеного бюджету України за останні 8 років: від 74,54% у 2010 році до 83,98% у 2011 році. Тобто реалізована складова частина податкового потенціалу у вигляді фактичних податкових надходжень займає найбільшу частку серед усіх видів бюджетних доходів.

Нереалізована складова частина податкового потенціалу формує втрати бюджетних ресурсів держави внаслідок ненадходження до бюджету податкових платежів у результаті накопичення податкового боргу, надання податкових пільг, умисного ухилення від сплати податків та агресивного податкового планування (оптимізації оподаткування).

Визначимо втрати Зведеного бюджету України внаслідок тіньової економіки за 2010–2017 роки (табл. 2).

Податкові розриви від тіньової економіки за період 2010–2017 років зросли в Україні майже втричі (з 89 млрд. грн. до 265 млрд. грн.). При цьому рівень тіньової економіки, розрахований Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, в період з 2010 року до 2013 року поступово знижувався – з 38% до 35%. У 2014 році інтегральний показник стрімко зріс до 43%, що зумовлено надскладним у військово-політичному та соціально-економічному плані становищем країни. І поступово останні 4 роки рівень тіньової економіки має тенденцію до спаду: з 43% до 32% офіційного ВВП, що є найнижчим її рівнем за досліджуваний період. Тіньова економіка істотно знижує податковий потенціал держави, порушує одні з основних принципів оподаткування

Таблиця 1

**Структура податкових надходжень
Зведеного бюджету України у 2010–2017 роках, млрд. грн.**

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доходи	314,5	398,6	445,5	442,8	456,1	652,0	782,9	1 016,8
з них:								
Податкові надходження	234,4	334,7	360,6	354,0	367,5	507,6	650,8	828,2
Питома вага у доходах, %	74,54	83,98	80,93	79,94	80,58	77,85	83,13	81,45
у тому числі:								
Податок на доходи фізичних осіб	51,0	60,2	68,1	72,1	75,2	100,0	138,8	185,7
Податок на прибуток підприємств	40,4	55,1	55,8	55,0	40,2	39,1	60,2	73,4
Рентна плата, збори на паливно-енергетичні ресурси	12,7	36,0	35,2	34,6	39,6	49,2	46,9	51,1
Податок на додану вартість	86,3	130,1	138,8	128,3	139,0	178,4	235,5	314,0
Акцизний податок	28,3	33,9	38,4	36,7	45,1	70,8	101,7	121,5
Мито	9,1	11,8	13,2	13,3	12,6	40,3	20,4	24,5
Місцеві податки	0,8	2,5	5,5	7,3	8,1	27,0	42,3	53,3
Інші податки та збори	5,8	5,1	5,6	6,7	7,7	2,8	5,0	4,7

Джерело: складено авторами за даними [2]

Таблиця 2

Податкові втрати Зведеного бюджету України від тіньової економіки у 2010–2017 роках

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Валовий внутрішній продукт (ВВП), млрд. грн.	1082,6	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	2383,2	2982,9
Інтегральний показник рівня тіньової економіки, визначений Міністерством економічного розвитку і торгівлі України (у % до обсягу офіційного ВВП)	38	34	34	35	43	40	35	32
Потенційний рівень ВВП, млрд. грн.	1494,0	1764,2	1887,9	1964,2	2240,4	2771,2	3217,3	3937,5
Податкові надходження Зведеного бюджету України, млрд. грн.	234,5	334,7	360,6	354,0	367,5	507,6	650,8	828,2
Бюджетний податковий коефіцієнт, %	21,66	25,42	25,59	24,33	23,46	25,65	27,31	27,76
Потенційні податкові надходження, млрд. грн.	323,5	448,5	483,2	477,9	525,5	710,7	878,6	1093,2
Податкові втрати від тіньової економіки, млрд. грн.	89,0	113,8	122,6	123,9	158,0	203,1	227,8	265,0

Джерело: складено авторами за даними [2; 3]

Таблиця 3

Податкові втрати зведеного бюджету від нереалізованої складової частини податкового потенціалу України у 2010–2017 роках

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Податковий розрив від тіньової економіки, млрд. грн.	89,0	113,8	122,6	123,9	158,0	203,1	227,8	265,0
Питома вага, %	62,55	47,53	52,85	54,15	55,32	54,57	48,95	48,47
Податкові втрати від наданих податкових пільг, млрд. грн.	37,1	110,6	95,5	90,5	98,8	122,0	167,9	190,4
Питома вага, %	26,07	46,21	41,16	39,56	34,59	32,79	36,08	34,81
Загальна сума податкового боргу, млрд. грн.	16,2	15,0	13,9	14,4	28,8	47,0	69,6	91,4
Питома вага, %	11,38	6,26	5,99	6,29	10,08	12,63	14,97	16,72
Всього, млрд. грн.	142,3	239,4	232,0	228,8	285,6	372,1	465,3	546,8

Джерело: складено авторами за даними [2; 3; 4]

(соціальної справедливості і загальності оподаткування) та є засобом ухилення від сплати податків. Тому протидія тіньовій економіці є запорукою підвищення податкового потенціалу України.

Розглянемо загальний розмір втрат зведеного бюджету від нереалізованої складової частини податкового потенціалу України протягом 2010–2017 років (табл. 3).

Як засвідчують дані таблиці 3, загальний обсяг податкових розривів збільшився зі

142,4 млрд. грн. у 2010 році до 546,8 млрд. грн. у 2017 році (більш ніж у 3 рази). Загалом податкові втрати за розміром перевищують половину фактичних податкових надходжень, які надійшли до Зведеного бюджету України. Основним джерелом цих втрат є тіньова економіка, через що значна частка ВВП залишається прихованою. У середньому за період 2010–2017 років 53,05% податкових втрат бюджетних ресурсів держави завдала тіньова економіка, 36,41% – податкові пільги і

10,54% – накопичений податковий борг.

З метою визначення потенційних можливостей податкової системи України щодо мобілізації податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів на найближчу перспективу спрогнозуємо перспективний рівень збираності податків та зборів з урахуванням реалізованої і нереалізованої складових частин податкового потенціалу.

Прогноз – це наукове обґрунтування, ймовірне судження про можливі стани об'єкта у майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його здійснення. Метою прогнозу є мінімізація рівня невизначеності, у межах якого органи державної влади, що приймають рішення, можуть ефективно здійснювати свої функціональні повноваження [5, с. 6]. На думку С. Юрія, В. Дем'янишина і О. Кириленко, з якою не можна не погодитися, бюджетне прогнозування – це дослідження та розроблення на довготермінову перспективу ймовірних шляхів розвитку ситуації у сфері бюджетних ресурсів держави, які забезпечують стабільне фінансове становище держави у майбутньому [6, с. 157].

А. Крисоватий, А. Кізіма, В. Маслій вважають, що прогнозування являє собою дослідницьку базу планування, що має, однак, власну методологічну і методичну основу, багато в чому відмінну від планування [5, с. 16]. Підтримуємо цю думку, відповідно до якої в основу планування покладено прогнозування. Адже для того, щоб план мав високу ймовірність бути наближеним до фактичного результату, необхідно застосувати прогнозування, оскільки тільки воно дасть оцінку досяжності плану в реальних теперішніх умовах. Тоді як планування визначає поставлені перед державою цілі, саме прогнозування передбачає, яким способом їх можна реалізувати.

Отже, бюджетне планування – це комплекс заходів, спрямованих на визначення, передбачення та досягнення єдиної мети бюджетної системи; бюджетне прогнозування – це комплекс науково-практичних і рекомендаційних заходів, спрямованих на дослідження та розроблення всіх можливих потенційних результатів досягнення єдиної мети в майбутньому.

Від якісного прогнозування рівня збираності податків та зборів до бюджетів всіх рівнів залежать темпи соціально-економічного розвитку країни, тому для підвищення його ефективності визначимо прогноз податкового потенціалу України на основі тенденцій динаміки податкових надходжень зведеного

бюджету з урахуванням сукупності визначених нами податкових розривів.

Для прогнозування потенційних можливостей податкової системи України щодо мобілізації податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів на 2018–2020 роки здійснимо прогноз окремо для реалізованого складника (фактичних податкових надходжень зведеного бюджету) та нереалізованого складника (податкових втрат бюджетних ресурсів держави внаслідок наданих податкових пільг, накопичення податкового боргу та функціонування тіньової економіки).

В українській практиці бюджетного прогнозування найчастіше використовуються методи екстраполяції тренду [7, с. 19]. Застосуємо один із методів екстраполяції тренду – метод побудови трендової моделі на основі кривих зростання. Прогноз податкових надходжень визначимо в програмі Microsoft Excel пакету Microsoft Office 2016 з використанням вбудованої функції програми (лінія тренду).

Здійснювати прогноз будемо за трьома типами кривих зростання: експоненційним, поліноміальним та лінійним на основі показників податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 2007–2017 роки (табл. 4).

Порівнюючи отримані значення показників кореляції і детермінації для лінійного, поліноміального та експоненційного трендів, стверджуємо, що параболічна функція є більш достовірною для прогнозування обсягів податкової компоненти бюджетних ресурсів держави.

Виходячи з адекватності результатів дослідження, побудуємо поліноміальний тренд із степенем полінома, рівним 2, тобто параболічну функцію (рис. 1).

Для порівняння розглянемо тенденції прогнозних значень на 2018–2020 роки за трьома трендовими моделями (табл. 5).

Отже, спираючись на найбільш достовірні показники параболічної функції, маємо такі результати: прогноз податкових надходжень Зведеного бюджету України на 2018 рік становить 905,0 млрд. грн.; 2019 рік – 1 052,0 млрд. грн., 2020 рік – 1 213,0 млрд. грн. Інтервальна розбіжність досить велика, оскільки показники надходжень за 2007–2017 роки мали неоднозначну тенденцію.

Здійснимо прогноз нереалізованої складової частини податкового потенціалу, взявши за основу розраховані нами в таблиці 3 податкові втрати бюджетів усіх рівнів у 2010–2017 роках (табл. 6).

Побудуємо поліноміальну трендову модель, оскільки вона має більш адекватні для прогнозних періодів результати (рис. 2).

Визначимо прогнозні показники податкових втрат бюджетних ресурсів держави на 2018–2020 роки за трьома типами кривих зростання (табл. 7).

Спираючись на більш достовірні показники параболічної функції, маємо такі результати: прогноз податкових втрат Зведеного бюджету України на 2018 рік становить 653,9 млрд. грн.; 2019 рік – 774,9 млрд. грн., 2020 рік – 909,5 млрд. грн., що є доволі вагомими збитками для виконання державою її функцій.

На підставі проведених нами розрахунків визначимо потенційні можливості податкової системи України щодо мобілізації податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів на

2018–2020 роки з урахуванням реалізованої та нереалізованої складових частин податкового потенціалу держави (табл. 8).

Сумарні значення даного прогнозу не тільки спираються на наявні тенденції мобілізації податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів, а й враховують недоотримані державою податки в результаті ухилення від оподаткування, агресивного податкового планування, накопичення податкового боргу і надання податкових пільг: у 2018 році – 1558,9 млрд. грн., у 2019 році – 1 826,9 млрд. грн., у 2020 році – 2 122,5 млрд. грн. Саме ці показники характеризують загальний податковий потенціал України за умови відсутності проявів податкових правопорушень в частині несплати податків. Отже, підвищити якість прогнозування податкових надходжень бюджетів всіх рівнів пропонуємо за рахунок імплементації в укра-

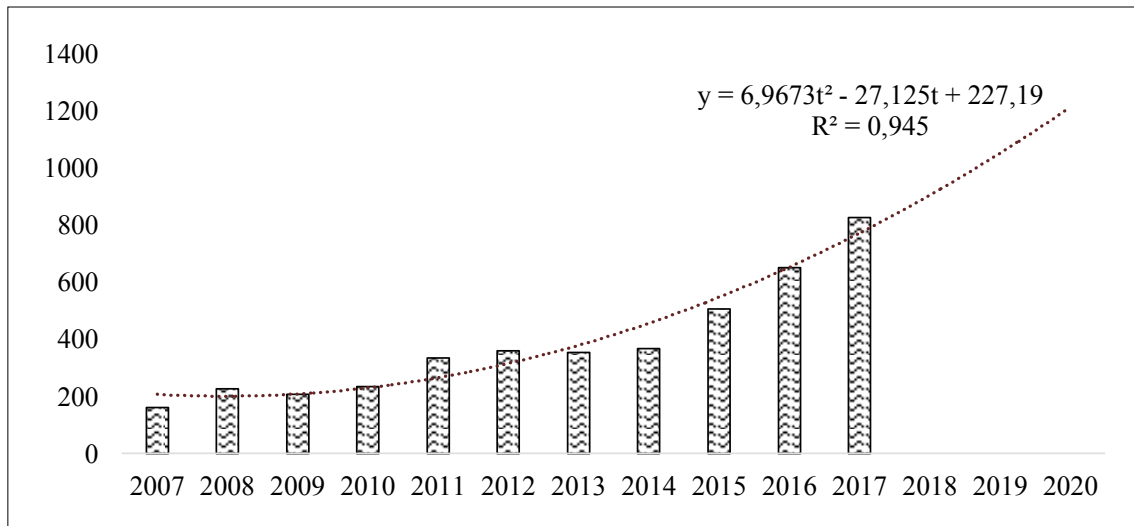


Рис. 1. Поліноміальна трендова модель прогнозування податкових надходжень Зведеного бюджету України на 2018–2020 роки, млрд. грн.

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 4

Економіко-математичні характеристики типів кривих зростання на основі показників реалізованої складової частини податкового потенціалу України

Показник	Експоненційна	Поліноміальна	Лінійна
Рівняння тренду	$y = 143,048e^{0,146t}$	$y = 6,967t^2 - 27,125t + 227,19$	$y = 56,482t + 46,041$
Середня відносна помилка апроксимації, %	1,730	11,020	17,230
Емпіричне кореляційне відношення	0,969	0,972	0,919
Коефіцієнт детермінації	0,940	0,945	0,845

Джерело: розраховано авторами

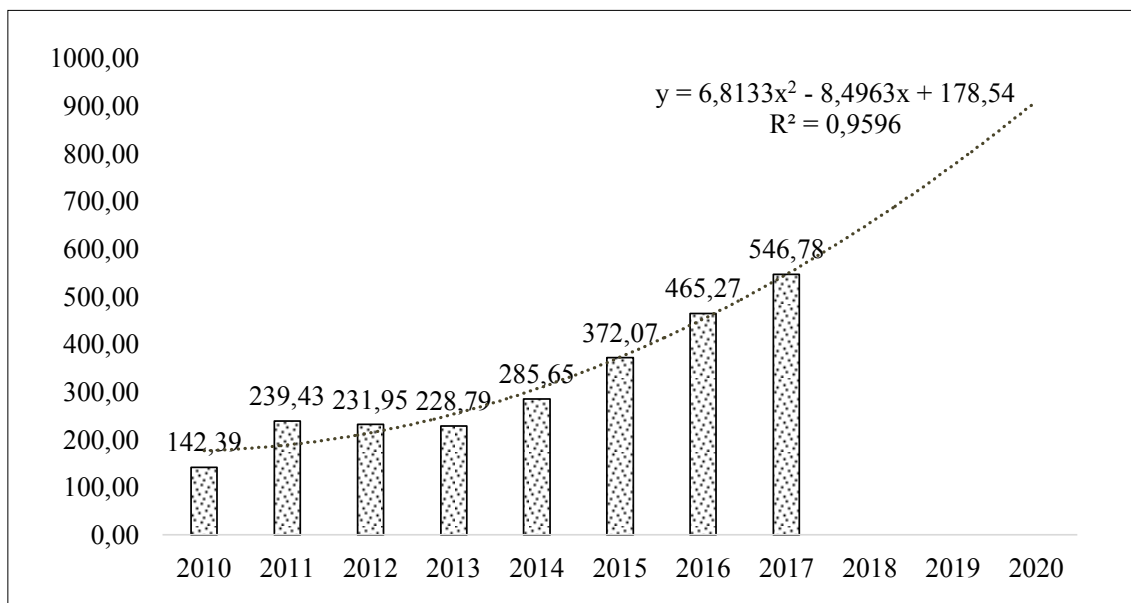


Рис. 2. Поліноміальна трендова модель прогнозування нереалізованої складової частини податкового потенціалу України на 2018–2020 роки, млрд. грн.

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 5

Прогнозування обсягу податкових надходжень
Зведеного бюджету України на 2018–2020 роки, млрд. грн.

Період (t)	Експоненційна		Поліноміальна		Лінійна	
	Точковий	Інтервальний, $\alpha = 0,05$	Точковий	Інтервальний, $\alpha = 0,05$	Точковий	Інтервальний, $\alpha = 0,05$
2018	821,4	821,0 – 821,7	905,0	758,3 – 1051,7	723,8	495,8 – 951,8
2019	950,2	949,8 – 950,5	1 052,0	899,3 – 1204,7	780,3	543,0 – 1017,6
2020	1 099,1	1098,7 – 1099,5	1 213,0	1053,7 – 1372,3	836,8	589,2 – 1084,4

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 6

Економіко-математичні характеристики типів кривих зростання на основі показників нереалізованої складової частини податкового потенціалу України

Показники	Експоненційна	Поліноміальна	Лінійна
Рівняння тренду	$y = 133.85e^{0.17t}$	$y = 6.81t^2 - 8.50t + 178.5$	$y = 52.82t + 76.34$
Середня відносна помилка апроксимації, %	1,640	9,240	12,250
Емпіричне кореляційне відношення	0,960	0,980	0,949
Коефіцієнт детермінації	0,921	0,960	0,900

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 7

Точковий прогноз податкових втрат Зведеного бюджету України за трьома типами кривих зростання на 2018–2020 роки, млрд. грн.

Період (t)	Лінійна	Поліноміальна	Експоненційна
2018	551,7	653,9	624,8
2019	604,6	774,9	741,5
2020	657,4	909,5	879,9

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 8

Прогнозування потенційних можливостей мобілізації податкових надходжень до Зведеного бюджету України на 2018–2020 роки, млрд. грн.

Період (t)	Лінійна	Поліноміальна	Експоненційна
2018	1 275,6	1 558,9	1 446,2
2019	1 384,9	1 826,9	1 691,6
2020	1 494,2	2 122,5	1 979,0

Джерело: розраховано авторами

їнську фіскальну практику комплексної оцінки нереалізованої складової частини податкового потенціалу держави.

Висновки з цього дослідження. Проведений нами аналіз засвідчив, що нереалізована складова частина податкового потенціалу, що формується внаслідок функціонування тіньової економіки, надання платникам податків податкових пільг та преференцій, нарощування ними значних обсягів податкового боргу, щороку завдає державі величезних збитків, які мали б слугувати джерелом зростання доходів бюджету для достатнього фінансування бюджетних видатків. І якщо податкові пільги мають бути в податковій системі, оскільки в них проявляється регулююча функція податків, то податковий борг і тіньова економіка є наслідком протиправних дій платників податків у контексті умисного ухилення від оподаткування, що призводить не тільки до податкових розривів, а й до соціальної напруженості в суспільстві через створення нерівного податкового навантаження між платниками. Саме через високий рівень податкового боргу і тіньового сектору економіки продовжують швидкими темпами зрос-

тати податкові розриви. Мінімізувати обсяги ухилення від оподаткування, які призводять до значних податкових втрат бюджетних ресурсів держави, можна шляхом посилення податкового контролю та підвищення відповідальності за несплату податків. Саме зробивши ухилення від оподаткування не вигідним порівняно з добровільним виконанням податкового обов'язку, можна протидіяти схемам ухилення та легалізувати частину національної економіки із тіньової.

Ефективні стратегічні рішення щодо забезпечення потенційно можливого рівня податкових надходжень до бюджетів всіх рівнів мають базуватися насамперед на пошуку інструментарію мінімізації податкових втрат бюджетних ресурсів, адже збитки, завдані державі нереалізованою складовою частиною податкового потенціалу, досить вагомі. Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі полягають у продовженні практичного аспекту дослідження, спрямованого на удосконалення механізму реалізації податкового потенціалу України з використанням всіх його складових частин як одного із найважливіших важелів максимізації бюджетних можливостей держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Проскура К.П. Податковий потенціал ринку цінних паперів в Україні. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2015. Вип. 25.7. С. 151–162.
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua>.
5. Крисоватий А.І., Кізима А.Я., Маслій В.В. Планування та прогнозування податкових надходжень: навч. посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2011. 260 с.
6. Бюджетна система: підручник / за ред. С.І. Юрія, В.Г. Дем'янишина, О.П. Кириленко. Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 624 с.
7. Воробйов Ю.М., Сітшаєва Л.З. Прогнозування податкових надходжень в контексті Податкового кодексу України. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2010. № 4 (9). С. 13–23.

REFERENCES:

1. Proskura K.P. (2015) Podatkovyi potentsial rynku tsinnykh paperiv v Ukraini [Tax potential of the securities market in Ukraine]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 25.7, pp. 151–162.
2. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy. URL: <http://www.treasury.gov.ua>.
3. Ofitsiynyi sait Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. URL: <http://www.me.gov.ua>.

4. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy. URL: <http://sfs.gov.ua>.
5. Krysovatyi A.I., Kizyma A.Ya., Maslii V.V. (2011) *Planuvannia ta prohnozuvannia podatkovykh nadkhodzhe* [Planning and forecasting tax revenues]. Ternopil: Ekonomichna dumka. (in Ukrainian)
6. Yurii S.I., Demianyshyn V.H., Kyrylenko O.P. (ed.) (2013) *Biudzhetna systema* [Budget system]. Ternopil: TNEU. (in Ukrainian)
7. Vorobiov Yu.M., Sitshaieva L.Z. (2010) Prohnozuvannia podatkovykh nadkhodzhen v konteksti Podatkovoho kodeksu Ukrainy [Prediction of tax revenues in the context of the Tax Code of Ukraine]. *Naukovyi visnyk: Finansy, banky, investytsii*, no. 4 (9), pp. 13–23.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-87>

УДК 330.341.1:336.22

Роль програмно-цільового фінансування в інноваційному розвитку аграрного сектору регіону

Сус Тарас Йосипович

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника

Sus Taras

V. Stefanyk Precarpathian National University

Розглянуто переваги й особливості програмно-цільового підходу. Розкрито сутність програмно-цільового фінансування як методу прогнозування і використання фінансових ресурсів, необхідних для досягнення програмових цілей, з можливістю відстежування ефективності, прозорості та своєчасності здійснення витратків ыз залученням бюджетних коштів протягом періоду реалізації програм економічного розвитку. Зазначено особливості програмно-цільового фінансування інноваційного розвитку аграрного сектору регіону. Запропоновано в процесі програмно-цільового фінансування проводити узгоджену фінансову підтримку інноваційних програм, страхування за рахунок бюджетних коштів можливих ризиків під час використання складних нововведень та покриття зростаючих витрат на початковому етапі впровадження інновацій. Основна ідея програмно-цільового фінансування – концентрація обмежених ресурсів на вирішенні пріоритетних завдань інноваційного розвитку та розроблення програм і відповідного співфінансування з бюджетів різних рівнів та інших джерел.

Ключові слова: бюджет, програмно-цільове фінансування, інновації, аграрний сектор, регіон.

Сус Т.Й. РОЛЬ ПРОГРАМНО-ЦЕЛЕВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ АГРАРНОГО СЕКТОРА РЕГИОНА

Рассмотрены преимущества и особенности программно-целевого подхода. Раскрыта сущность программно-целевого финансирования как метода прогнозирования и использования финансовых ресурсов, необходимых для достижения программных целей, с возможностью отслеживания эффективности, прозрачности и своевременности осуществления расходов с привлечением бюджетных средств на протяжении периода реализации программ экономического развития. Отмечены особенности программно-целевого финансирования инновационного развития аграрного сектора региона. Предложено в процессе программно-целевого финансирования проводить согласованную финансовую поддержку инновационных программ, страхование за счет бюджетных средств возможных рисков при использовании сложных нововведений и покрытия растущих расходов на начальном этапе внедрения инноваций. Основная идея программно-целевого финансирования – концентрация ограниченных ресурсов на решении приоритетных задач инновационного развития с разработкой программ и соответствующего софинансирования из бюджетов различных уровней и других источников.

Ключевые слова: бюджет, программно-целевое финансирование, инновации, аграрный сектор, регион.

Sus Taras. THE ROLE OF PROGRAM-TARGET FINANCING IN INNOVATING DEVELOPMENT OF THE REGION AGRARIAN SECTOR

The advantages and features of the program-target approach are considered. The essence of program-target financing as a method of forecasting and using of financial resources necessary for achievement of program goals with the possibility of monitoring the efficiency, transparency and timeliness of spending with the attraction of budget funds during the implementation period of economic development programs is disclosed. The peculiarities of program-targeted financing for the innovative development of regional agrarian sector are noted. It is proposed in the process of program-targeted financing to provide coordinated financial support for innovative programs, cover risk insurance costs in complex innovation implementation and growing costs at the initial stage of innovation implementation using the budget funds. The main idea of the program-target financing is the concentration of limited resources on innovation development priority tasks solving, the programs development and on providing the appropriate co-financing from different level budgets and other sources. In the regional aspect the innovation development directions and sources of financing, including the attracted budgetary funds, will be different, that determines the specification of the innovation programs program-target financing of plains and mountainous regions. Program-targeted financing implements into the program budgeting process important elements of the costs and results comparison analysis. This analysis serves as an effective tool for the program evaluating, which provides reasoned approval and budget

funding for those programs, where results exceed the incurred costs. The program-targeted financing fully corresponds to the specifics of the modern period of agrarian sector development and allows to provide qualitative changes in the innovative development at the macro, meso and micro levels. In particular, it provides the financial plan development that is based on the agrarian sector innovative development goals with further search and identification of effective ways and means for their achievement and resource provision.

Key words: budget, program-target financing, innovations, agrarian sector, region.

Вступ. Розвиток ринкових відносин в аграрному секторі зумовив необхідність пошуку різноманітних джерел фінансування інноваційного розвитку з метою забезпечення його конкурентоздатності і переходу від експорту сировини до продукції з високою доданою вартістю та реалізації інноваційних продуктів.

Проведення ефективної інноваційної діяльності в аграрному секторі вимагає значних фінансових ресурсів та комплексного підходу до їх формування і використання протягом досить тривалого періоду. Це зумовлює необхідність не тільки планувати інноваційний розвиток галузі, регіону, агропідприємства, але й забезпечувати реалізацію поставлених завдань фінансовими ресурсами. Ось чому особливої актуальності набувають дослідження програмно-цільового фінансування інноваційного розвитку аграрного сектору в умовах обмежених фінансових ресурсів, бюджетного дефіциту, децентралізації та зростання ролі місцевих бюджетів у фінансуванні регіональних програм.

Державна підтримка розвитку аграрного сектору здійснюється, як правило, шляхом прийняття довготермінових державних і регіональних програм, у яких визначаються заходи з підтримки розвитку сільського господарства і сільських територій та окремі підпрограми з інноваційного розвитку, що зумовлює необхідність їх фінансового забезпечення та пошуку ефективних механізмів фінансування, зокрема і методом програмно-цільового фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання фінансового забезпечення інноваційного розвитку досить широко розкриті в наукових працях Г.О Андрощука [1], О. М. Колодізева [2], О.П. Кириленко [3] та інших.

Вивченню та узагальненню проблем використання програмно-цільового підходу присвячено досить наукових розробок, зокрема глибиною і широтою охоплення досліджуваних проблем характеризуються наукові праці О. Крисального [4], П. Заруби [5], Н. Якимчук [6].

Водночас не досить уваги приділяється розкриттю суті та особливостей методу програмно-цільового фінансування інноваційного розвитку аграрного сектору, що й зумовило

необхідність подальшого проведення досліджень.

Метою і завданням статті є дослідження особливостей програмно-цільового фінансування інноваційної діяльності аграрного сектору в регіоні та його ролі в системі фінансування інновацій агропідприємств.

Виклад основного матеріалу. До концептуальних засобів, які є найбільш загальними і відображають переважно діяльнісні підходи до управління, віднесено програмно-цільовий підхід. Програмно-цільові методи – це методи планування, алгоритмізації (програмування) та ефективної організації процесу розв'язання проблем і досягнення мети (цілей) у межах стратегічного планування [7].

Основу програмно-цільового підходу становить система програм, які реалізуються державними органами різного рівня або приватними компаніями за державної підтримки. Цільові інвестиційні програми і проекти є одним з найважливіших інструментів реалізації структурної, науково-технічної й інноваційної політики держави в аграрному секторі.

Згідно зі ст. 2 п. 42 Бюджетного кодексу України програмно-цільовий метод у бюджетному процесі – це метод управління бюджетними коштами для досягнення конкретних результатів за рахунок коштів бюджету із застосуванням оцінки ефективності використання бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу [8].

В умовах обмеженості фінансових ресурсів, які держава здатна спрямувати на інноваційний розвиток, особливої актуальності набувають питання вдосконалення програмно-цільового підходу щодо посилення важелів бюджетної політики як інструмента підвищення ефективності використання бюджетних коштів, що спрямовуються на інновації в аграрному секторі.

На нашу думку, основними перевагами й особливостями програмно-цільового підходу є:

- концентрація ресурсів на вирішенні пріоритетних комплексних завдань інноваційного розвитку аграрного сектору;
- довгостроковий період планування, зіставний з термінами окупності інвестицій, що дає змогу оцінювати середньострокові та

довгострокові соціальні, економічні, екологічні ефекти від упровадження інновацій;

- системний підхід до формування комплексу взаємозалежних за ресурсами і термінами реалізацій заходів для досягнення поставлених завдань з інноваційного розвитку;

- відкритість і прозорість у формуванні і реалізації загальнонаціональних, регіональних та локальних програм інноваційного розвитку аграрного сектору;

- забезпечення контролю за ефективністю використання бюджетних та позабюджетних коштів;

- можливість у межах програм інноваційного розвитку комбінувати й об'єднувати фінансові ресурси державного бюджету, місцевих бюджетів та приватних інвестицій.

Необхідно мати на увазі, що цільова програма інноваційного розвитку через свою комплексність, пов'язаність заходів за термінами, ресурсами, виконавцями надзвичайно чутлива до порушення будь-якого з її елементів. Недофінансування, недотримання термінів виконання, договірних зобов'язань веде до деструкції всієї програми, внаслідок чого не досягаються заплановані результати, а витрачені кошти не дають потрібної віддачі.

Розглядаємо програмно-цільове фінансування як головну складову частину програмно-цільового підходу, який передбачає перелік етапів програми та заходів, їх реалізацію в узгодженості з термінами, виконавцями, ресурсами.

Програмно-цільове фінансування – це метод прогнозування і використання фінансових ресурсів, необхідних для досягнення програмових цілей, з можливістю відстежування ефективності, прозорості та своєчасності здійснення видатків із залученням бюджетних коштів протягом періоду реалізації програм економічного та інноваційного розвитку.

Недосконалість чинного програмно-цільового фінансування програм полягає в тому, що розробляються і приймаються на 4–5 чи 10 років програми розвитку аграрного сектору, в яких присутні різноманітні заходи з надзвичайно узагальнюючими завданнями та індикативними обсягами фінансування, які дають змогу виконавцям по-різному їх трактувати та надавати пріоритети у фінансуванні. При цьому немає узгодженості задекларованих заходів, джерел фінансування, що не дає змоги забезпечити прописані в програмі очікувані результати інноваційного розвитку аграрного сектору.

В регіональних цільових програмах є тільки індикативні показники бюджетного фінансування, які мають декларативний характер і здебільшого не виконуються. Такий підхід до бюджетного процесу та фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору показав свою недосконалість, неефективність та необхідність переходу до практики програмно-цільового фінансування.

Програмно-цільове фінансування інноваційного розвитку аграрного сектору регіону характеризується такими принциповими особливостями:

- індикативним характером та наблизеними розрахунками стосовно фінансового забезпечення інноваційного розвитку;

- вирішенням складних, комплексних проблем фінансування загальнонаціональних і регіональних програм інноваційного розвитку;

- диверсифікацією фінансового забезпечення на основі залучення коштів бюджетів різних рівнів;

- забезпеченням єдності методологічних і методичних підходів до фінансового забезпечення інноваційного розвитку регіону, що ґрунтується на реалізації стратегічних цілей;

- здатністю концентрувати обмежені матеріальні та фінансові ресурси на вирішення ключових завдань інноваційного розвитку регіону;

- можливістю одержати ефект мультиплікатора під час цільового використання обмежених бюджетних ресурсів за рахунок додаткового залучення позабюджетних коштів, венчурних фондів, власних коштів зацікавлених державних і комерційних підприємств і фірм, банківського кредиту та інших залучених коштів потенційних вітчизняних та іноземних інвесторів, які спрямовуються на інноваційний розвиток аграрного сектору регіону;

- забезпеченням громадського контролю під час формування програм і проектів інноваційного розвитку та використання фінансових ресурсів для їх реалізації;

- Можливістю брати участь у конкурсах на одержання грантів та гарантованого фінансування суспільно важливих інноваційних проектів із бюджетів різного рівня.

Ми акцентуємо увагу на тому, що в кожному конкретному сільгоспідприємстві створюються свої специфічні умови стосовно фінансування інновацій залежно від готовності господарства до інноваційного розвитку, наявності ресурсного і кадрового потенціалу, від рівня фінансового забезпечення, зокрема бюджетного, та можливостей залучення

інвестицій в інноваційний розвиток. Загалом у Карпатському регіоні варіанти освоєння нововведень господарствами однакові в рівнинних районах і є специфічними в гірських районах. Відповідно, напрями інноваційного розвитку та джерела фінансування будуть різними, в тому числі і залучені бюджетні кошти, що зумовить специфіку програмно-цільового фінансування.

У кожному сільгосп підприємстві складається своя ситуація з приводу готовності менеджменту використовувати сучасні методи і прийоми фінансування інновацій з використанням методу програмно-цільового фінансування інноваційного розвитку та залученням бюджетних коштів на рівні держави, регіону, об'єднаної територіальної громади. Як правило, новатори і передові господарства належать до першопрохідців в освоєнні нововведень, що пов'язано зі значними ризиками, зокрема фінансовими. Це дає змогу коригувати та вдосконалювати модель програмно-цільового фінансування, уникаючи або мінімізуючи фінансові ризики. Представники ранньої та пізньої більшості утворюють групи господарств наступних другого і третього етапів освоєння і фінансування інновацій. Безумовно, такий поділ є умовним, проте він дає змогу суттєво конкретизувати програму та заходи з їхнього інноваційного розвитку та стати полігоном для впровадження інновацій у регіоні, їх удосконалення та коригування програмно-цільового фінансування.

Проте для успішного інноваційного розвитку аграрного сектору регіону необхідним є створення умов для мотивації сільгоспвиробників їх упроваджувати. На нашу думку, без узгодженої фінансової підтримки інноваційних програм, без страхування за рахунок бюджетних коштів можливих ризиків під час використання складних нововведень, без покриття зростаючих затрат під час початкового їх використання неможливо забезпечити прискорені темпи інноваційного розвитку.

Необхідні конкретні регіональні цільові програми з фінансової підтримки інноваційної діяльності, в яких потрібно передбачити і гарантувати фінансування з державного бюджету, місцевих бюджетів, надавати субсидії, дотації, податкові пільги на суму інвестицій в інноваційний розвиток сільгосп підприємств та підприємств харчової галузі.

В аналітичному плані програмно-цільове фінансування вводить у процес формування бюджету програми важливі елементи аналізу порівняння витрат із досягнутими результа-

тами. Цей аналіз є ефективним інструментом оцінки програми, що забезпечує аргументоване схвалення і бюджетне фінансування тих програм, результати від реалізації яких будуть перевищувати понесені витрати.

Будучи ключовим економічним інструментом інноваційного розвитку, програмно-цільове фінансування повністю відповідає специфіці сучасного періоду розвитку аграрного сектору і дає змогу здійснити якісні зміни в інноваційному розвитку на макро-, мезо- та мікрорівні. Зокрема, передбачає розроблення фінансового плану, виходячи з мети інноваційного розвитку аграрного сектору під час подальшого пошуку та визначення ефективних шляхів і засобів їх досягнення та ресурсного забезпечення.

Для того щоб реалізувати на практиці основну ідею програмно-цільового фінансування – концентрацію обмежених ресурсів на вирішенні пріоритетних завдань інноваційного розвитку, використовуються відповідні критерії (економічні, екологічні, соціальні, технологічні) для розроблення програм і відповідного співфінансування з бюджетів різних рівнів.

Під час розроблення концепції цільової програми інноваційного розвитку аграрного сектору особливу увагу слід приділити:

- обґрунтуванню відповідності поставлених цілей програми пріоритетним завданням розвитку аграрного сектору;
- можливим варіантам вирішення проблеми, оцінці переваг і ризиків, які виникають за різних підходів до вирішення проблеми;
- визначенню орієнтовних термінів та етапів вирішення проблеми програмно-цільовим методом;
- обґрунтуванню індикаторів та показників, які дають змогу оцінити процес її реалізації;
- проведенню попередньої оцінки ефективності запланованих заходів та програми загалом;
- розробленню моделі програмно-цільового фінансування програми;
- умовам участі приватних інвесторів та венчурних фондів;
- управлінню ризиками та їх страхуванню;
- формуванню системи управління реалізацією програми.

Програмно-цільовий підхід дає змогу охопити і комплексно вирішувати проблеми інноваційного розвитку економіки країни в єдності й узгодженому розвитку його складових елементів – державних потреб, галузевого, регіонального та приватного бізнесу.

Висновки. Важлива роль програмно-цільового фінансування в ринковій економіці визначається тим, що ринок не завжди дає змогу повною мірою та своєчасно мобілізувати додаткові фінансові ресурси для інноваційного розвитку регіонів, сільських територій, агропідприємств. Для успішної реалізації програмно-цільового фінансування необхідно вдосконалювати інституційне середовище та забезпечити стабільну і прогнозовану фінансову політику держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрощук Г.О. Економічний механізм стимулювання інновацій *Проблеми науки*. 2000. № 1. С. 24–30.
2. Колодієв О.М. Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки: монографія Харків: ВД ІНЖЕК, 2009. 278 с.
3. Кириленко О. П. Фінанси : навч. посіб. Тернопіль : Економічна думка, 1998. 163 с
4. Крисальний О.В. Організаційно-економічні особливості інноваційної діяльності. *Економіка АПК*. 2005. № 8. С. 10–13.
5. Заруба П.І. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі: здобутки і перспективи. Фінансове право у XXI сторіччі: здобутки та перспективи : зб. наук. праць за матеріалами Міжнар. наук.-практ. конференції. Київ: Алерта, 2011. С. 98–101.
6. Якимчук Н.Я. Розпорядники бюджетних коштів: система та правовий статус : монографія Чернівці: вид-во ЧНУ, 2009. 647 с.
7. Шаров Ю. Інноваційні інструменти публічного адміністрування: європейський контекст. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2010-1/doc/1/01.pdf>. (дата звернення 10.01.2019)
8. Бюджетний кодекс України від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI URL: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17>. (дата звернення 10.01.2019)

REFERENCES:

1. Androshchuk H.O. (2000) "Economic mechanism for stimulating innovation", *Problems of science*, vol. 1, pp. 24–30.
2. Kolodizjev O.M. (2009) *Metodologichni zasady finansovogho zabezpechennja upravlinnja innovacijnym rozvytkom ekonomiky: monografija* [Methodological principles of financial support for management of innovative development of the economy: monograph] Kh.: VD INZHEK [in Ukrainian].
3. Kyrylenko O. P. (1999) *Finansy : navch. posib.* [Finances] Ternopilj: Ekonomichna dumka. [in Ukrainian].
4. Krysalnyi O.V. (2005) "Organizational and economic features of innovation activity", *Ekonomika APK*, vol. 8, pp. 10–13.
5. Zaruba P.I. (2011) *Prohramno-ciljovyj metod u bjudzhetnomu procesi: zdobutky i perspektyvy.* [The program-target method in the budget process: achievements and perspectives]. *Finansove pravo u XXI storichchi: zdobutky ta perspektyvy: zb. nauk. pracj za materialamy Mizhnar. nauk.-prakt. konferenciji.* (pp. 98-101) Kyiv: Alerta. [in Ukrainian].
6. Jakymchuk N.Ja. (2009) *Rozporjadnyky bjudzhetnykh koshtiv: systema ta pravovyj status : monografija* [Budget funds managers: system and legal status: monograph]. Chernivci. [in Ukrainian].
7. Sharov Ju. *Innovacijni instrumenty publicnogho administruvannja: jevropejskij kontekst.* [Innovative tools for public administration: the European context]. Retrieved from: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2010-1/doc/1/01.pdf>. [in Ukrainian].
8. *Bjuzhetnyj kodeks Ukrajinjy vid 8 lyp. 2010 r. # 2456-VI* [Budget Code of Ukraine from 8.07/2010 No. 2456-VI]. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17>. [in Ukrainian].

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-88>

УДК 336.648

Щодо методики аналізу власного і позикового капіталу підприємства

Гнатенко Євгенія Петрівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Gnatenko Yevgeniya

Mykolayiv National University named after V.O. Sukhomlinsky

У статті визначено необхідність удосконалення методики аналізу власного та позикового капіталу, наведено наявні показники аналізу оцінки достатності та ефективності використання власного капіталу, визначено, що велика кількість показників інколи заважає зробити правильні висновки. У зв'язку з цим запропоновано упорядковану кількість показників, оптимальне їх значення, а також формулу розрахунку коефіцієнта фінансової залежності підприємства. Наведено фактори впливу на рентабельність власного капіталу. Визначено, що ефект фінансового левериджу – це здатність позикового капіталу генерувати додатковий прибуток від вкладень власного капіталу. Для удосконалення методики аналізу довгострокових зобов'язань запропоновано здійснювати аналіз фінансового левериджу, що сприятиме чіткому визначенню ефективності використання довгострокових позик, впливу їх на власний капітал, а отже, на результати діяльності.

Ключові слова: власний капітал, позиковий капітал, фінансовий леверидж, ефективність, рентабельність.

Гнатенко Е.П. О МЕТОДИКЕ АНАЛИЗА СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определена необходимость совершенствования методики анализа собственного и заемного капитала, представлены существующие показатели анализа оценки достаточности и эффективности использования собственного капитала, определено, что большое количество показателей в некоторых случаях мешает сделать правильные выводы. В связи с этим предложено упорядоченное количество показателей, оптимальное их значение, а также формула расчета коэффициента финансовой зависимости предприятия. Представлены факторы влияния на рентабельность собственного капитала. Определено, что эффект финансового левериджа – это способность заемного капитала генерировать дополнительную прибыль от вложений собственного капитала. Для усовершенствования методики анализа долгосрочных обязательств предложено осуществлять анализ финансового левериджа, который будет способствовать четкому определению эффективности использования долгосрочных займов, влияния их на собственный капитал, а следовательно – на результаты деятельности.

Ключевые слова: собственный капитал, заемный капитал, финансовый леверидж, эффективность, рентабельность.

Gnatenko Yevgeniya. ABOUT THE METHOD OF ANALYSIS OF OWN AND LOAN CAPITAL ENTERPRISE

Equity represents the financial assets of an individual economic entity, owned by it and used by them to form a certain part of its assets. In modern conditions, the development of activities is impossible without significant financial resources, hence the attraction of long-term debt capital expands the capabilities of enterprises. The purpose of the article is to study current practice of analysis of own and borrowed capital of the enterprise and substantiation of proposals for improvement of this direction of analytical work at the enterprise. The article determines the need to improve the methodology of analysis of own and borrowed capital, presents existing indicators of the analysis of the adequacy and efficiency assessment of the use of equity capital, it is determined that a large number of indicators in some cases prevents making correct conclusions. In this connection, an ordered number of indicators, their optimal values, as well as a formula for calculating the coefficient of financial dependence of the enterprise is proposed. The coefficient of financial dependence reflects the riskiness of a business: the higher its value, the more risky a shareholder, investor and creditor is a commercial organization. The factors influencing the profitability of equity capital are presented. It is determined that the return on equity is a three factor model, where the first factor summarizes

the financial results, the other – combines an asset with this report, the third one is based on the data of the liability balance. In the case of long-term obligations attracted, there is the effect of a financial leverage that characterizes the effectiveness of using the borrowed funds. Financial leverage is an objective factor that arises with the emergence of borrowed funds in the amount used by the organization of capital, which allows it to obtain additional return on equity. To improve the methodology for analyzing long-term liabilities, it is proposed to carry out an analysis of financial leverage that will help to clearly determine the effectiveness of using long-term loans, their impact on equity, and therefore on performance.

Key words: equity capital, loan capital, financial leverage, efficiency, profitability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Власний капітал являє собою фінансові засоби окремого господарюючого суб'єкта, що належні йому на правах власності і використовуються ним для формування визначеної частини його активів. Ця частина активів сформована за рахунок інвестованого в них власного капіталу та називається чистим активами підприємства. Але в сучасних умовах розвиток діяльності неможливий без значних фінансових ресурсів, отже, залучення довгострокового позикового капіталу розширює можливості підприємств. Ці джерела формування активів підприємств потребують ефективного аналізу їх формування та використання. Аналізу, який би інформаційно задовольняв споживачів.

Аналіз основних досліджень. Питання теорії та практики організації методики аналізу власного і позикового капіталу досліджували у своїх працях М.Д. Алексеєнко, Ф.Ф. Бутинець, М.М. Мосійчук, Н.Д. Прокопенко, Ф.Є. Поклонський, С.В. Пітель, Н.М. Ткаченко, В.В. Сопко, О.Д. Василик, О.М. Загородна, В.М. Івахненко, К.В. Ізмайлова, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, В.О. Мец, Є.В. Мних, В.М. Опарін, П.Я. Попович, І.Д. Фаріон, С.І. Шкарабан та інші. Проте залишається багато невирішених та дискусійних питань, що потребують подальшого дослідження та пошуку нових прийомів та методів аналізу.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження діючої практики аналізу власного і позикового капіталу підприємства та обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення зазначеного напрямку аналітичної роботи на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. У світовій фінансовій практиці питання достатності та ефективності власного капіталу перебуває в центрі уваги економістів-фінансистів як банків, так і фірм, компаній. Для визначення достатності капіталу встановлено вимогу щодо мінімальних розмірів коефіцієнта капітального покриття та ризикованості активів. Науковці стверджують, що власний капітал повинен становити не менш ніж 30% вартості

активів. Залежно від галузі ця величина може бути значно більшою.

Положенням про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [1], визначено, що для оцінки власного капіталу доцільно обчислювати такі показники, як: коефіцієнт капітального покриття; коефіцієнт фінансової залежності; коефіцієнт участі акціонерного капіталу в загальній сумі джерел фінансування; чистий прибуток, що припадає на одну акцію, «ціна – прибуток»; коефіцієнт оборотності власного капіталу; коефіцієнт завантаженості власного капіталу; рентабельність власного капіталу; період окупності власного капіталу; коефіцієнт фінансової стабільності; коефіцієнт фінансування; коефіцієнт фінансового левериджу; коефіцієнт забезпеченості власним капіталом; коефіцієнт маневреності власного капіталу; коефіцієнт співвідношення поточних зобов'язань і власного капіталу; коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу. Вищенаведені коефіцієнти свідчать про те, як здійснює свою діяльність підприємство, використовуючи власний капітал, який відсоток становить позиковий капітал, оскільки власного капіталу не досить для виконання виробничої програми, яка фінансова стійкість підприємства.

Здійснивши параметричний аналіз, можемо зауважити, що велика кількість розрахованих показників деколи заважає дійти правильних висновків. У зв'язку з цим ми погоджуємося з науковцем О.І. Пилипенко [2] і пропонуємо здійснювати параметричний аналіз фінансової стійкості підприємства на основі таких показників, як: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт маневреності робочого капіталу, коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт довгострокового залучення коштів, коефіцієнт довгострокових зобов'язань, коефіцієнт поточних зобов'язань, коефіцієнт страхування бізнесу. Показники оцінки фінансової стійкості підприємства наведені у табл. 1, крім того, на

Показники оцінки фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Показник	Оптимальне значення
1	Коефіцієнт автономії	> 0,5
2	Коефіцієнт фінансової залежності	< 2,0
3	Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	> 0,5
4	Коефіцієнт співвідношення позикового і власного капіталу	< 0,5 (залежить від характеру господарської діяльності)
5	Коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталу	> 1,0
6	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	< 0,5
7	Коефіцієнт довгострокового залучення коштів	< 0,5
8	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	< 0,2
9	Коефіцієнт поточних зобов'язань	> 0,5
10	Коефіцієнт страхування бізнесу	> 0,2

основі проведених досліджень пропонуємо їх оптимальне значення.

На рентабельність власного капіталу впливають як фактори господарської діяльності, так і фактори, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства. Перші знаходяться у сфері управління виробничо-господарською діяльністю, а останні – у сфері фінансової діяльності. Для аналізу факторів зміни рентабельності власного капіталу найбільшого поширення отримала факторна модель, яка має назву формули Дюпона. Рентабельність власного капіталу може розраховуватися як за загальним (бухгалтерським) прибутком, так і за чистим прибутком. Наведемо рентабельність власного капіталу у вигляді формули [3]:

$$R_{BK} = \frac{ЧП}{BK} \cdot 100, \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток, BK – сума власного капіталу.

Цю формулу можна навести таким чином:

$$R_{заг. BK} = \frac{ЧП}{BK} \cdot \frac{A}{A} \cdot \frac{ЧВ}{ЧВ} = \frac{A}{BK} \cdot \frac{ЧВ}{A} \cdot \frac{ЧП}{ЧВ} = K_{\phi} \cdot K_{об}^a \cdot R_n, \quad (2)$$

де R_n – рентабельність продажів;

$K_{об}^a$ – оборотність активів;

K_{ϕ} – коефіцієнт фінансової залежності, визначений структурою капіталу;

ЧВ – виручка від реалізації;

ЧП – прибуток від реалізації.

Коефіцієнт фінансової залежності розраховується за формулою:

$$K_{\phi} = \frac{A}{BK} = \frac{BK + 3K}{BK} = \left(1 + \frac{3K}{BK}\right), \quad (3)$$

де 3K – сума позикового капіталу.

Нормативне значення коефіцієнта фінансової залежності не повинно перевищувати

2,0 [4]. Таким чином, рентабельність власного капіталу – це трьохфакторна модель, де перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати, інший – підключає до цього звіту актив балансу, третій – заснований на даних пасиву балансу.

Аналіз рентабельності власного капіталу має часовий аспект. Рентабельність продаж не відображає довгострокових інвестицій. Більше того, якщо такі інвестиції здійснюються, то рентабельність продаж може знижуватися. Коефіцієнт фінансової залежності відображає ризикованість бізнесу: чим вище його значення, тим більш ризикованою для акціонерів, інвесторів і кредиторів є комерційна організація. Особливістю цього показника є той факт, що прибуток складається в поточних оцінках і відображає рівень цін. Власний капітал складався впродовж багатьох років і виражений в обліковій оцінці. Тому під час аналізу, якщо можливо, необхідно врахувати ринкову оцінку власного капіталу [5]. На рентабельність власного капіталу впливають також фактори: оборотність активів, коефіцієнт фінансової залежності, рентабельності продажів. Якщо підприємство володіє достатнім обсягом власного капіталу, але при цьому використовує позиковий капітал, то воно має більш високий потенціал свого розвитку і можливості приросту рентабельності власного капіталу, однак знижує свою фінансову стійкість. Під час залучення довгострокових зобов'язань виникає ефект фінансового важеля (фінансового левериджу), який характеризує результативність використання підприємством позикових коштів. Фінансовий леверидж являє собою об'єктивний фактор, що виникає з появою позикових коштів в обсязі

використовуваного організацією капіталу, що дає їй змогу дістати додатковий прибуток на власний капітал. Отже, під час аналізу довгострокових зобов'язань ми пропонуємо здійснювати аналіз фінансового левериджу.

Введемо поняття економічного прибутку й економічної рентабельності підприємства. Економічний прибуток (Π_E) – це прибуток до сплати відсотків за використання позикових і залучених коштів (включаючи відсотки за корпоративними облігаціями і привілейованими акціями) і податків. Економічна рентабельність (R_E) визначається відношенням економічного прибутку до активів підприємства та визначається за формулою [6]:

$$R_E = \frac{\Pi_E}{A}. \quad (4)$$

Загалом за однакової економічної рентабельності прибутковість власного капіталу істотно залежить від структури фінансових джерел. Якщо у підприємства немає боргів, воно не сплачує відсотки, то економічний прибуток зростає, також зростає чистий прибуток (за умови, що розмір податку прямо пропорційний розміру прибутку) [6].

Якщо підприємство використовує позикові кошти, незважаючи на їхню платність, і збільшує рентабельність власних засобів, то у цьому разі говорять про ефект фінансового важеля (левериджу). Ефект фінансового левериджу – це здатність позикового капіталу генерувати додатковий прибуток від вкладень власного капіталу або збільшувати рентабельність власного капіталу завдяки використанню позикових коштів. Необхідно звернути увагу на зв'язок ефекту фінансового левериджу з різницею між економічною рентабельністю і рівнем відсотків за використання позикового капіталу. Якщо економічна рентабельність вища від рівня відсотків за кредит, то ефект фінансового левериджу позитивний. За рівності цих показників ефект фінансового левериджу дорівнює нулю. У разі перевищення рівня відсотків за кредит над економічною рентабельністю ефект фінансового левериджу стає негативним. Показник, який відображає рівень отримання додаткового прибутку на власний капітал за рахунок різ-

ної частини використання позикових засобів, називається ефектом фінансового левериджу і розраховується за формулою [3]:

$$ЕФЛ = (1 - СПр) * (КВРА - ВКр) * \frac{ПК}{ВК}, \quad (5)$$

Де ЕФЛ – ефект фінансового левериджу, що полягає в прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %;

СПр – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

КВРА – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

ВКр – середній розмір відсотків за кредит, що сплачуються компаніям за використання позикового капіталу, %;

ПК – середня сума використовуваного компаніями позикового капіталу;

ВК – середня сума власного капіталу компанії.

Приведена формула розрахунку ефекту фінансового левериджу дає змогу виділити в ній три основні складові частини: податковий коректор фінансового левериджу, що показує, у якому ступені виявляється ефект фінансового левериджу в зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку; диференціал фінансового левериджу, що характеризує різницю між економічною рентабельністю і середнім розміром відсотка за кредит; фінансовий важіль, що відбиває суму позикового капіталу, використовуваного фірмою, у розрахунку на одиницю власного капіталу. Виділення цих складників дає змогу цілеспрямовано керувати ефектом фінансового левериджу в процесі фінансової діяльності організації.

Висновки. Отже, для вдосконалення методики параметричного аналізу власного капіталу ми пропонуємо упорядкувати показники, які дадуть змогу систематизувати висновки стосовно його формування, використання, а також фінансової стійкості підприємства. Крім того, пропонуємо під час аналізу довгострокових зобов'язань здійснювати аналіз фінансового левериджу, що сприятиме чіткому визначенню ефективності використання довгострокових позик, впливу їх на власний капітал, зростанню прибутковості та фінансової стійкості підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації затвердженого наказом Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 № 49/121. URL: zakon.rada.gov.ua/go/z0121-01.
2. Пилипенко О.І. Облік та аналіз власного капіталу: теорія і практика. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiiirbis.

3. Жерліцин Д.М. Фінансовий важіль робочого капіталу як інструмент аналізу ефективності операційної діяльності підприємства. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/>.
4. Подольська В.О. Фінансовий аналіз./ В.О. Подольська, О.В. Яріш. Київ, видавництво «Центр навчальної літератури», 2017 р. 350 с.
5. Олійник І.В. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства. Вісник податкової служби України. 2013. № 65. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/>.
6. Сініцин О.О. Фінансовий леверидж в управлінні структурою капіталу. URL: www.economy.nayka.com.ua.

REFERENCES:

1. Polozhennya pro porjadok zdiysnennya analizu finansovogo stanu pidpriemstv, shcho pidlyagayut privatizatsii. (2001). Zatverdzenogo nakazom Ministerstva finansiv Ukraïni ta Fondu derzhavnogo mayna Ukraïni vid 26.01.2001 N 49/121. [Yelektronniy resurs]. Rezhim dostupu: zakon.rada.gov.ua/go/z0121-01.
2. Pilipenko O.I. Oblik ta analiz vlasnogo kapitalu: teoriya i praktika. [Yelektronniy resur]. – Rezhim dostupu: www.irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis.
3. Zherlitsin D.M. Finansoviy vazhil robochogo kapitalu yak instrument analizu effektivnosti operatsiynoi diyalnosti pidpriemstva. [Yelektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/>.
4. Podolska V.O. (2017). Finansoviy analiz./ V.O. Podolska, O.V. Yarish. Kiïv, vidavnitstvo „Tsentr navchalnoi literaturi”.
5. Oliynik I.V. (2013). Vlasniy kapital yak finansove dzherelo funktsionuvannya pidpriemstva. Visnik podatkovoi sluzhbi Ukraïni. № 65 [Yelektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/387.pdf>.
6. Sinitsin O.O. Finansoviy leveridzh v upravlinni strukturoyu kapitalu. [Yelektronniy resur]. – Rezhim dostupu: www.economy.nayka.com.ua.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-89>

УДК 657.221

Перспективи розвитку національної системи бухгалтерського обліку в умовах євроінтеграційних процесів

Засадний Богдан Андрійович

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Zasadnyi Bohdan

Taras Shevchenko National University of Kyiv

У статті обґрунтовано перспективи подальшого розвитку системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні в умовах євроінтеграційних процесів. На основі критичного аналізу міжнародного досвіду застосування МСФЗ визначено основні підходи до їх імплементації у практичне використання суб'єктами господарювання в Україні. Визначено основні проблеми повноцінного застосування МСФЗ під час формування фінансової звітності, а також обґрунтовано майбутні тенденції розвитку системи бухгалтерського обліку і звітності в умовах європейської інтеграції України.

Ключові слова: бухгалтерський облік, фінансова звітність, МСФЗ, Директива ЄС, нормативне регулювання бухгалтерського обліку, євроінтеграція.

Zasadnyi B.A. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье обоснованы перспективы дальнейшего развития системы бухгалтерского учета и отчетности в Украине в условиях интеграционных процессов. На основе критического анализа международного опыта применения МСФО определены основные подходы к их имплементации в практическое использование субъектами хозяйствования в Украине. Определены основные проблемы полноценного применения МСФО при формировании финансовой отчетности, а также обоснованы будущие тенденции развития системы бухгалтерского учета и отчетности в условиях европейской интеграции Украины.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая отчетность, МСФО, Директива ЕС, нормативное регулирование бухгалтерского учета, евроинтеграция.

Zasadnyi Bohdan. PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF NATIONAL ACCOUNTING SYSTEM IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

The article substantiates the prospects for further development of the accounting and reporting system in Ukraine in the conditions of European integration processes. Based on the critical analysis of international experience in the application of IFRS, the main approaches to their implementation in the practical use of business entities in Ukraine are identified. The main problems of the full application IFRS in the formulation of financial statements are determined: the binding of the provisions of the Tax Code of Ukraine to the accounting data and financial reporting regardless of the standards used; the state is the sole customer and user of financial statements of domestic enterprises, compiled in accordance with the IFRS; historical-cultural and professional experience of domestic accountants in most cases does not meet the set task. Future tendencies of the accounting and reporting system in conditions of European integration of Ukraine are substantiated: further process of application of IFRS through legislative requirement to mandatory formation of financial statements in accordance with IFRS with expansion of list of subjects of management; increase in the motivation for the introduction of IFRS by business entities whose activities are export oriented to the international markets of products and, first of all, to the market of the European Union; further harmonization National accounting standards with IFRS and their application for accounting and reporting by business entities oriented to the domestic market of Ukraine; improvement of the simplified accounting and reporting system for micro and small enterprises, taking into account the requirements of IFRS for small business; raising the level of knowledge and practical skills of applying IFRS by specialists in the field of accounting through a system of higher education institutions and professional organizations.

Key words: accounting, financial reporting, IFRS, EU Directive, regulatory accounting, European integration.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Визначення стратегічного розвитку України у напрямі партнерства та співробітництва з Європейським Союзом (ЄС) зумовило виникнення зобов'язань щодо поступової адаптації національного зако-

нодавства до законодавства ЄС. Зокрема, Угодою про асоціацію між Україною та ЄС [1] передбачено наближення законодавчого регулювання у таких сферах, як митне право, банківське право, інтелектуальна власність, бухгалтерський облік і звітність, податкова система тощо.

Нині у сфері регулювання бухгалтерського обліку і звітності в Україні передбачено різні напрями застосування стандартів ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності суб'єктами господарювання:

- Національні положення (станданти) бухгалтерського обліку (НП(С)БО);
- Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ);
- Міжнародні стандарти фінансової звітності для підприємств малого бізнесу (МСФЗ для МП);
- спрощена система бухгалтерського обліку і звітності для малих підприємств;
- Міжнародні стандарти обліку для державного сектору.

Вибір певного напрямку визначається формою власності, сферою діяльності та розміром суб'єкта господарювання. З огляду на вищезазначене, актуальність дослідження полягає у необхідності обґрунтування майбутніх тенденцій розвитку системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні в умовах застосування МСФЗ, а також з урахуванням положень Директив ЄС у сфері бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує, що проблематика перспектив розвитку національної системи бухгалтерського обліку і звітності в умовах євроінтеграційних процесів привертає увагу вітчизняних науковців, представників професійних організацій бухгалтерів та аудиторів, фахівців державних органів влади. Зокрема, дослідження відповідності законодавства України Директивам ЄС у сфері бухгалтерського обліку й аудиту було здійснено експертами Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України, результати якого були оприлюднені у вигляді публікацій і презентацій на круглих столах і конференціях [2]. С.Ф. Голов дослідив вимоги законодавства ЄС щодо фінансової звітності підприємств держав-членів, а також напрями вдосконалення фінансової звітності вітчизняних підприємств з метою подальшої гармонізації із законодавством ЄС [3]. Н.О. Гура у статті [4] здійснила порівняльний аналіз Директиви 2013/34/ЄС та запропонувала пропозиції щодо внесення змін до законодавства

України у контексті імплементації зазначеної Директиви з урахуванням міжнародного досвіду. О.С. Яцунська приділила увагу дослідженню теоретичних засад і передумов процесу впровадження МСФЗ в Україні за етапами його розвитку, динаміки та структури [5].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на значні результати в процесі адаптації вітчизняного законодавства до вимог Європейського Союзу, залишається невирішеною проблема удосконалення законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку і звітності в Україні з урахуванням концептуальних засад МСФЗ та Директив ЄС в контексті євроінтеграції.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування перспектив розвитку національної системи бухгалтерського обліку і звітності на основі критичного аналізу сучасного стану євроінтеграційних процесів України в контексті наближення законодавчо-нормативного регулювання до вимог Європейського Союзу та застосування МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Комітету з МСФЗ, станом на квітень 2018 року 166 країн світу використовують МСФЗ або заохочують до використання публічні компанії для складання фінансової звітності (рис. 1).

Для оцінки прогресу в досягненні мети глобальних стандартів бухгалтерського обліку Комітет з МСФЗ розробляє профілі застосування МСФЗ в окремих країнах. На підставі аналізу інформації, що подана у профілях країн, виокремлено підходи до застосування МСФЗ компаніями-резидентами у кожній із 166 країн:

– майже всі країни (156 з 166) взяли на себе зобов'язання підтримувати єдиний набір високоякісних глобальних стандартів бухгалтерського обліку. Лише Албанія, Беліз, Бермудські острови, Кайманові острови, Єгипет, Макао, Парагвай, Сурінам, Швейцарія та В'єтнам не брали на себе такого зобов'язання. Відповідний державний орган у всіх країнах (крім Белізу, Бермудських островів, Кайманових островів, Єгипту, Макао, Сурінаму, Швейцарії та В'єтнаму) публічно визнає МСФЗ як єдиний набір глобальних стандартів бухгалтерського обліку. За відсутності публічної заяви МСФЗ широко використовуються публічно підзвітними організаціями (біржовими компаніями та фінансовими установами) в Белізі, Бермудських островах, Кайманових островах та Швейцарії.

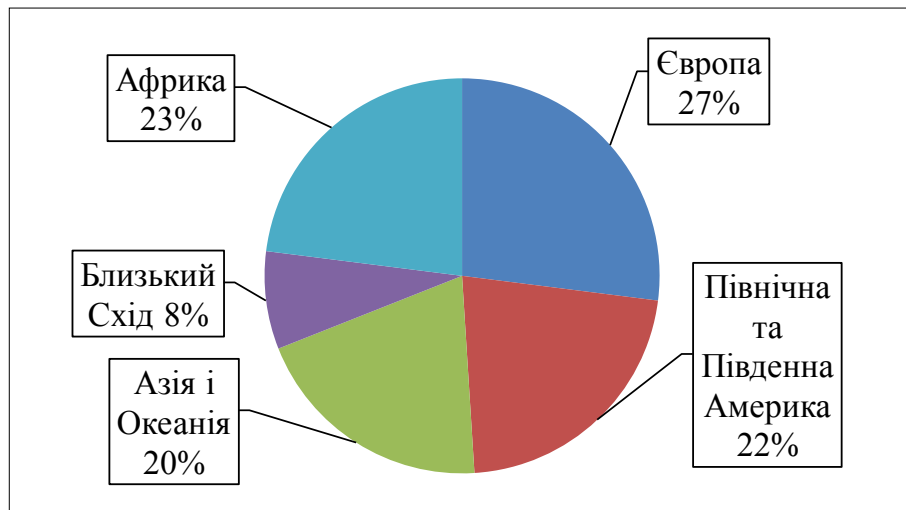


Рис. 1. Структура країн світу, що застосовують МСФЗ, станом на квітень 2018 р.

Джерело: розроблено автором на основі [6]

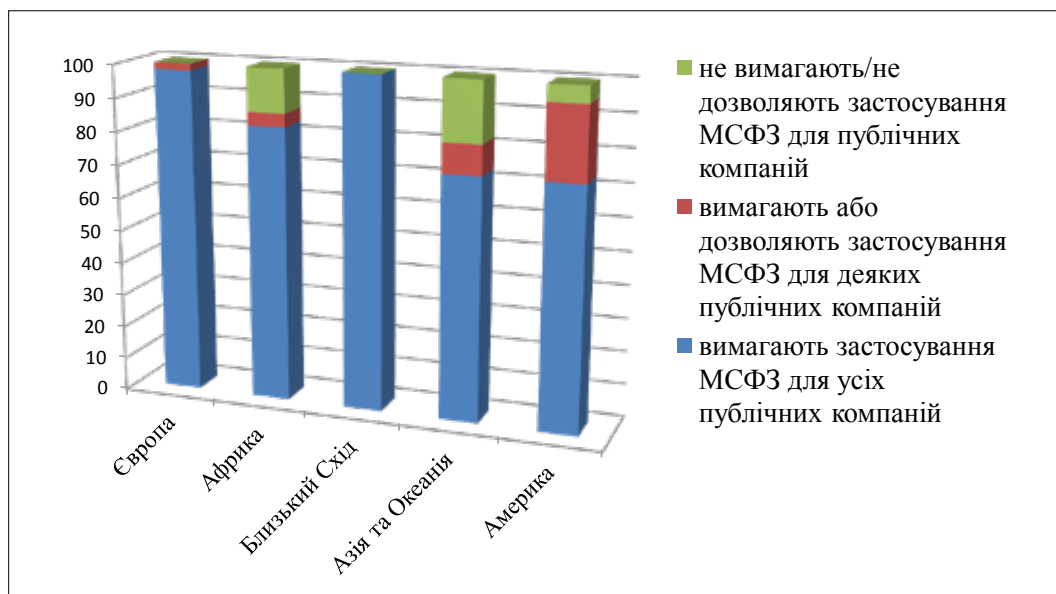


Рис. 2. Розподіл країн за способами використання МСФЗ для публічних компаній

Джерело: складено на основі [6]

– 144 країн (87% від загальної кількості) вимагають застосування МСФЗ для всіх або більшості внутрішніх державних підзвітних підрозділів (лістингових компаній та фінансових установ) на власних ринках капіталу.

– 13 країн дозволяють, а не вимагають застосування МСФЗ (Бермудські острови, Кайманові острови, Гватемала, Гондурас, Японія, Мадагаскар, Нікарагуа, Панама, Парагвай, Суринам, Швейцарія, Тимор-Лешті, Узбекистан);

– 9 країн використовують національні або регіональні стандарти обліку (Болівія, Китай,

Єгипет, Гвінея-Бісау, Індія, Макао, Нігер, США, В'єтнам) (рис. 2).

Результати аналізу інформації Комітету з МСФЗ про кількість країн та способи використання МСФЗ для малих підприємств засвідчують, що лише у 86 країнах (51% від загальної кількості) МСФЗ для МП вимагаються або дозволяються до використання, 11 країн (7%) розглядають МСФЗ для МП як такі, що можуть застосовуватися для відображення інформації про діяльність малих підприємств у фінансовій звітності. Проте 69 країни (42%)

не використовують та не розглядають можливим застосування МСФЗ для МП (рис. 3).

Показник ВВП країн, компанії яких використовують МСФЗ, становить 46 трильйонів дол. США, що становить понад 60% від загальної суми світового ВВП. Частка країн ЄС у загальній сумі ВВП країн, компанії яких використовують МСФЗ, становить лише 41% (19 трильйонів дол. США), решта країн відповідно продукують 59% (27 трильйонів дол. США).

Застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності у європейських країнах здійснюється відповідно до Регламенту Європейського Союзу ЄС від 19 липня 2002 р. № 1606/2002. У ст. 4 Регламенту визначено обов'язковість складання консолідованої фінансової звітності відповідно до МСФЗ компаніями, що знаходяться у лістингу. Компаніям, що не знаходяться у лістингу, також дозволено застосовувати МСФЗ під час складання річної звітності.

Нині є багато підходів щодо застосування МСФЗ. Проте в будь-якому разі із запровадженням міжнародних стандартів компанії все рідше вдаються до маніпулювання розмірами прибутку та приховування результатів господарської діяльності. Аналіз стану запровадження МСФЗ в облікову практику компаній країн світу свідчить про посилення таких тенденцій останніми роками та про позитивні ефекти від використання міжнародних стандартів.

Нині практично відсутній контроль за веденням бухгалтерського обліку вітчизняними підприємствами з боку державних

інституцій. Формальність у веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності викликана відсутністю відповідальності за достовірність та якість облікової інформації. Основна увага бухгалтерів вітчизняних підприємств прикута до правильності ведення податкового обліку, оскільки за допущені помилки у визначенні та сплаті податків передбачена адміністративна та кримінальна відповідальність.

Одним із подальших напрямів регулювання системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні буде гармонізація НП(С)БО та МСФЗ, оскільки є певні неузгодженості та невідповідності, зокрема:

– структура та зміст принципів формування фінансової звітності у НП(С)БО не збігається з МСФЗ;

– інколи є розбіжності між складом та наповненням принципів у НП(С)БО та МСФЗ;

– деякі принципи бухгалтерського обліку у НП(С)БО, які є аналогами принципів МСФЗ (безперервність діяльності підприємства, превалювання сутності над формою, обачність), мають відмінності у трактуванні;

– усі принципи МСФЗ розкриваються докладніше і містять більшу кількість прикладів, ніж у НП(С)БО.

Досягнення повної відповідності НП(С)БО та МСФЗ слід вважати складним завданням через такі фактори:

– МСФЗ орієнтовані на великі транснаціональні корпорації та компанії, які беруть активну участь у купівлі-продажу акцій на міжнародних фондових ринках;

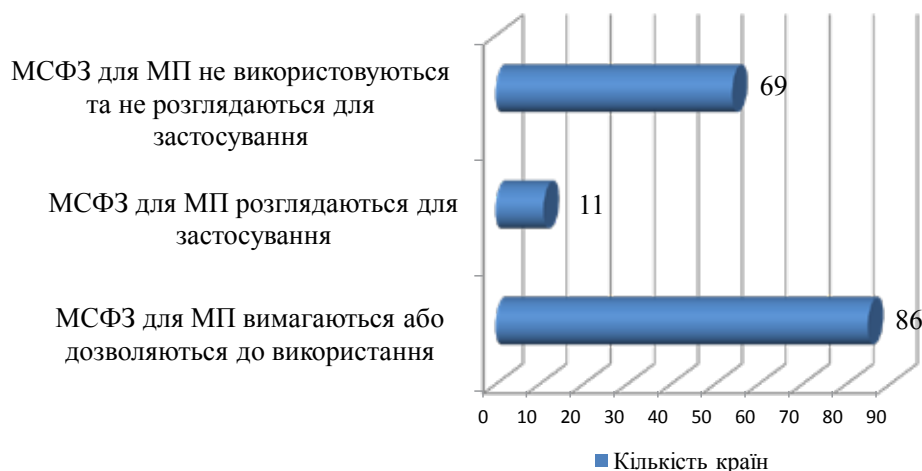


Рис. 3. Кількість країн, які застосовують МСФЗ для МП

Джерело: складено на основі [6]

– МСФЗ слід розглядати як певний компроміс між різними системами бухгалтерського обліку різних країн світу;

– під час розроблення МСФЗ береться до уваги певний рівень економічного та соціально-культурного розвитку, який повинен забезпечувати якість застосування та використання МСФЗ;

– МСФЗ не дають відповіді на усі питання щодо особливостей бухгалтерського обліку подій, операцій, об'єктів діяльності компаній;

– стиль та форма подання інформації у МСФЗ суттєво відрізняється від мови нормативних документів;

– чинна система Державної служби статистики в Україні не передбачає застосування довільних форм фінансової звітності, а також широкого використання професійного судження бухгалтерів для трактування певних подій, операцій під час відображення у фінансовій звітності.

Прийняття та запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в окремо взятій країні відбувається в середовищі та під впливом певних економічних, політичних, правових і культурних чинників. Міжнародна федерація бухгалтерів на основі різних досліджень думок фахівців із міжнародної фінансової звітності, представників національних організацій професійних бухгалтерів, національних органів стандартизації, регулюючих органів визначила типовий перелік аспектів, які впливають на процес застосування МСФЗ:

– мотивація до впровадження МСФЗ для державних органів та суб'єктів господарювання;

– регулювання процесу запровадження, використання та адаптації МСФЗ у практичній діяльності суб'єктів господарювання;

– історично-культурний аспект системи бухгалтерського обліку і звітності окремих країн;

– доступність змісту, складність та структура МСФЗ;

– наявність якісного перекладу МСФЗ мовою країни, яка планує впровадження МСФЗ;

– додаткові фінансові витрати для суб'єктів господарювання в процесі впровадження МСФЗ;

– наявність навчальних програм у вищих навчальних закладах та професійних організаціях для здійснення якісної підготовки студентів та професійних бухгалтерів у сфері МСФЗ.

Подальші кроки у реформуванні системи бухгалтерського обліку в Україні будуть зумов-

лені змінами, що визначені Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [7] щодо удосконалення деяких положень» від 05.10.2017р. № 2164-VIII, які набрали чинності з 01 січня 2018 року.

Зокрема, законодавчими змінами передбачається:

– подання звіту про платежі на користь держави. Цей звіт буде містити деталізовану інформацію про податки, збори та інші платежі підприємств, належні до сплати на користь держави відповідно до закону, який подається підприємствами, що провадять діяльність із видобутку корисних копалин загальнодержавного значення або заготівлю деревини і при цьому становлять суспільний інтерес;

– подання звіту про управління, що міститиме фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики й невизначеності його діяльності;

– введення поняття «підприємства, що становлять суспільний інтерес», до яких належатимуть підприємства – емітенти цінних паперів, які допущені до біржових торгів, банки, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, інші фінансові установи (крім інших фінансових установ та недержавних пенсійних фондів, що належать до мікропідприємств і малих підприємств) та підприємства, які відповідно до законодавства України належать до великих підприємств;

– поява поняття «таксономія фінансової звітності» – це склад статей і показників фінансової звітності та її елементів, які підлягають розкриттю. Таксономія фінансової звітності затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку. Фінансова звітність та консолідована фінансова звітність за МСФЗ складаються на підставі таксономії фінансової звітності за міжнародними стандартами;

– здійснення поділу підприємств на мікропідприємства, малі, середні та великі;

– якщо бухгалтерський облік підприємства ведеться суб'єктом господарювання, що здійснює діяльність у сфері бухгалтерського обліку та/або аудиторської діяльності, фінансову звітність підписують керівник підприємства або вповноважена особа, а також керівник суб'єкта господарювання, що провадить діяльність у сфері бухгалтерського обліку та/

або аудиторської діяльності, або вповноважена ним особа;

– спрощено вимоги до первинних документів, а саме факт здійснення господарських операцій не залежить від способу відображення їх у первинних документах. Ця норма фактично перекреслює багаторічну практику податківців про невизнання господарських операцій через незначні помилки в оформленні первинних документів.

Незважаючи на схожість концептуальних основ бухгалтерського обліку в Україні з МСФЗ, дані фінансової звітності вітчизняних підприємств, складеної за НП(С)БО, істотно відрізняються. Насамперед відмінності фінансових даних та управлінської інформації пов'язані з тим, що дані бухгалтерського обліку покладені в основу податкового обліку та звітності підприємства. Таким чином, істотний вплив на бухгалтерський облік в Україні мають різні, постійно мінливі думки представників податкових органів. Слід відзначити, що нині основною функцією бухгалтерського обліку є фіскальна, а також юридична форма відображення операцій у бухгалтерському обліку здебільшого переважає над їх економічною сутністю. Таке застосування НП(С)БО не дозволяє сформулювати правильне судження у користувачів про діяльність підприємства загалом. Фактично в обліковій інформації підприємства мають місце пропуски, що змінюють її зміст, а інколи і надані дані бухгалтерського обліку є неправдивими, що робить звітність дезорієнтуючою і недосконалою. Крім цього, фінансова звітність, підготовлена за НП(С)БО, і фінансова звітність, підготовлена відповідно до МСФЗ (або будь яких загальноприйнятих бухгалтерських принципів), зовні дуже схожі. Проте слід взяти до уваги, що особливості складання фінансової звітності в Україні і фактична відсутність приміток здебільшого вводять користувачів фінансової звітності в оману. Ситуацію ускладнює відсутність законодавчо встановленого обов'язкового аудиту фінансової звітності для більшості непублічних компаній в Україні, наприклад, для участі у державних тендерах, отримання державних позик чи гарантій тощо.

Важливим кроком на шляху до реалізації визначених завдань щодо реформування бухгалтерського обліку було ухвалення розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.10.2007 р. № 911-р Стратегії застосування МСФЗ в Україні [8], метою якої є вдосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні з урахуванням вимог міжнародних

стандартів та законодавства ЄС. Одним із основних напрямів реалізації Стратегії є законодавче регулювання порядку застосування МСФЗ, зокрема, з 2012 р. обов'язкове складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності згідно з МСФЗ підприємствами-емітентами, цінні папери яких знаходяться в лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку, банками і страховими організаціями, за власним рішенням – іншими емітентами цінних паперів і фінансовими установами.

На виконання Стратегії були внесені зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який було доповнено розділом 12.1 «Застосування міжнародних стандартів». У зв'язку з цим підприємства, які складають фінансову звітність відповідно до МСФЗ, продовжують використовувати чотири форми фінансової звітності, які є додатком до НП(С)БО, але норми цих стандартів не застосовують.

Нині є три ключові проблеми в системі бухгалтерського обліку в Україні, які не дозволяють повноцінно перейти на використання МСФЗ під час формування фінансової звітності:

1) прив'язка положень Податкового кодексу України до даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності незалежно від стандартів, що використовуються (українські власники та менеджмент не готові в умовах особливостей українського адміністрування податків до прозорої фінансової звітності, проблеми, які будуть очікувати бухгалтерів, котрі в бухгалтерському обліку підприємства почнуть класифікувати та відображати операції «по суті», а не «по формі», не варто недооцінювати);

2) єдиний замовник і користувач фінансової звітності вітчизняних підприємств, складеної відповідно до МСФЗ, – держава. Насамперед це робилося з метою підвищення рівня прозорості та відкритості інформації про фінансовий стан підприємств для подальшого їх продажу та полегшення отримання кредитних ресурсів. Проте слід констатувати, що сьогодні в Україні фондовий ринок як такий відсутній і, за прогнозами фахівців, у найближчому майбутньому не запрацює. Також банки керуються власними міркуваннями під час видачі кредитів, і їх логічність у прийнятті рішень про надання кредитів суб'єктам господарювання важко зрозуміти;

3) менталітет і професійний досвід вітчизняних бухгалтерів здебільшого не відповідає

дає поставленому завданню. Слід визнати, що в Україні здебільшого весь бухгалтерський облік зводиться лише до підрахунку податків. Економічну ефективність бізнесу на підставі інформації управлінського обліку здійснюють безпосередньо власники на невеликих підприємствах або фахівці із закордонною освітою у сфері фінансів та досвідом роботи.

Таким чином, тенденціями розвитку системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в умовах європейської інтеграції України у найближчому майбутньому будуть:

- подальший процес застосування МСФЗ через законодавчу вимогу до обов'язковості формування фінансової звітності відповідно до МСФЗ із розширенням переліку суб'єктів господарювання;

- збільшення мотивації до впровадження МСФЗ суб'єктами господарювання, діяльність яких експортно орієнтована на міжнародні ринки збуту продукції, насамперед на ринок Європейського Союзу;

- подальша гармонізація НП(С)БО з МСФЗ та їх застосування для ведення бухгалтерського обліку і звітності суб'єктами господарювання, які орієнтовані на внутрішній ринок України;

- удосконалення спрощеної системи бухгалтерського обліку і звітності для мікро- та малих підприємств з урахуванням вимог МСФЗ для малого бізнесу;

- підвищення рівня знань та практичних навичок застосування МСФЗ фахівцями у сфері бухгалтерського обліку через систему вищих навчальних закладів та професійних організацій.

Висновки з цього дослідження. Результати дослідження дають підстави дійти таких висновків:

- у світі є тенденція до щорічного збільшення кількості країн, які використовують або заохочують до використання МСФЗ публічні компанії для складання фінансової звітності. Проте такий процес відбувається в окремо взятій країні під впливом економічних, політичних, правових і культурних чинників;

- бухгалтерський облік через систему звітності покликаний формувати та надавати користувачам достовірну інформацію про фінансовий стан та результати діяльності компаній без особливої прив'язки до задоволення потреб державних фіскальних органів. Такий підхід до складання фінансової звітності дозволить суб'єктам господарювання повноцінно перейти на застосування МСФЗ;

- у найближчій перспективі розвитку системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні слід очікувати превалювання процесу застосування МСФЗ, подальшої гармонізації НП(С)БО з урахуванням вимог МСФЗ та Директив ЄС, а також застосування спрощеної системи бухгалтерського обліку і звітності для підприємств малого бізнесу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом від 30.11.2015р. № 72/14-612/1-2980 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011
2. Величко О., Голов С., Зубілевич С. та ін. Регулювання у сфері бухгалтерського обліку та аудиту в ЄС та перспективи адаптації законодавства країни. Київ : «АРТ – МЕДІА». 2005. 584 с.
3. Голов С.Ф. Вдосконалення бухгалтерського обліку і звітності в Україні в контексті євроінтеграції // Бухгалтерський облік і аудит. № 1. 2014. С. 3–17.
4. Гура Н.О. Імплементация Директиви 2013/34/ЄС в Україні з урахуванням міжнародного досвіду // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Серія «Економіка». Випуск 10 (175). 2015. С. 6–10.
5. Яцунська О. С. Процес упровадження МСФЗ в Україні // Бізнесінформ. № 3. 2016. С. 173–182.
6. Analysing the use of IFRS Standards. April, 2018. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/#analysis>
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999р. № 996-XIV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» від 24.10.2007 р. № 911-р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80>
9. Ловінська Л. Г. Вплив євроінтеграційних процесів на розвиток бухгалтерського обліку та звітності в Україні // Фінанси України. 2014. № 9. С. 21–30.

REFERENCES:

1. Uhoda pro asociaciyu mizh Ukrainoyu ta Evropeyskym Soyuzom vid 30.11.2015 r. № 72/14-612/1-2980 [Elektronnyy resurs] // Verkhovna Rada Ukrainy : [sayt]. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011
2. Velychko O., Holov S., Zubilevych S. ta in. (2005). Rehulyuvannya u sferi bukhhalterskoho obliku ta audytu v ES ta perspektyvy adaptatsiyi zakonodavstva krayiny. Kyiv : «ART – MEDIA». 584 p.
3. Holov S.F. (2014). Vdoskonalennya bukhhalters'koho obliku i zvitnosti v Ukraini v konteksti yevrointehratsiyi // Bukhhalterskyy oblik i audyt. № 1. P. 3–17.
4. Hura N.O. (2015). Implementatsiya Dyrektyvy 2013/34/ES v Ukraini z urakhuvanniam mizhnarodnoho dosvidu // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka, Seriya «Ekonomika». Vypusk 10 (175). P. 6–10.
5. Yatsunska O.S. (2016). Protsey uprovadzhennya MSFZ v Ukraini // Biznesinform. № 3. P. 173–182.
6. Analysing the use of IFRS Standards. April (2018). [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/#analysis>
7. Zakon Ukrainy «Pro bukhhalterskyy oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini» pryinyaty Verkhovnoyu Radoyu Ukrainy vid 16.07.1999r. № 996-V [Elektronnyy resurs] // Verkhovna Rada Ukrainy : [sayt]. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
8. Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennya Stratehiyi zastosuvannya Mizhnarodnykh standartiv finansovoyi zvitnosti v Ukraini» vid 24.10.2007 r. № 911-r. [Elektronnyy resurs] // Verkhovna Rada Ukrainy : [sayt]. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/911-2007-%D1%80>
9. Lovinska L.H. (2014). Vplyv yevrointehratsiynykh protsesiv na rozvytok bukhhalters'koho obliku ta zvitnosti v Ukraini // Finansy Ukrainy. № 9. P. 21–30.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-90>

УДК 658

Власний капітал та його вплив на розвиток вітчизняної науки

Любар Оксана Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку
Вінницького національного аграрного університету

Болахівська Вікторія Вадимівна

магістр факультету обліку та аудиту
Вінницького національного аграрного університету

Сімаков Олег Олександрович

магістр факультету обліку та аудиту
Вінницького національного аграрного університету

Liubar Oksana, Bolekhivska Viktoriia, Simakov Oleg
Vinnitsa State Agricultural University

У статті висвітлено економічно-правову сутність поняття «власний капітал» та його еволюцію у світовій та вітчизняній науці. Власний капітал показує частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників та власних засобів підприємства. Тривалий час у вітчизняній теорії та практиці питанню фінансування діяльності господарських структур за рахунок капіталу власників приділялась надзвичайно мала увага, але власний капітал як економічна категорія набув поширення в системі фінансового менеджменту підприємства, що є основою механізму управління його фінансами. Власний капітал становить фінансову основу створення й розвитку підприємства будь-якої форми власності та організаційно-правової форми. Також уточнено сутність категорії «власний капітал підприємства» як об'єкта бухгалтерського обліку з позицій різних вчених-економістів, запропоновано його структуру в розрізі джерел формування в процесі господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: власний капітал, аналіз капіталу, об'єкт обліку, фінансова стійкість, активи, облікова система, оптимізація структури капіталу, нерозподілений прибуток, джерела власного капіталу, облік.

Любар О.А., Болаховская В.В., Симаков О.А. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НАУКИ

В статье освещены экономически-правовая сущность понятия «собственный капитал» и его эволюция в мировой и отечественной науке. Собственный капитал показывает долю имущества предприятия, которая финансируется за счет средств собственников и собственных средств предприятия. Долгое время в отечественной теории и практике вопросу финансирования деятельности хозяйственных структур за счет капитала владельцев уделялось чрезвычайно малое внимание, но собственный капитал как экономическая категория получил распространение в системе финансового менеджмента предприятия, что является основой механизма управления его финансами. Собственный капитал составляет финансовую основу создания и развития предприятия любой формы собственности и организационно-правовой формы. Также уточнена сущность категории «собственный капитал предприятия» как объекта бухгалтерского учета с позиций различных ученых-экономистов, предложена его структура в разрезе источников формирования в процессе хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: собственный капитал, анализ капитала, объект учета, финансовая устойчивость, активы, учетная система, оптимизация структуры капитала, нераспределенная прибыль, источники собственного капитала, учет.

Liubar Oksana, Bolekhivska Viktoriia, Simakov Oleg. OWN CAPITAL AND ITS INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF DOMESTIC SCIENCE

The article deals with the economic and legal essence of the notion of "equity" and its evolution in world and domestic science. The essence of the category "equity of the enterprise" has been specified as an object of accounting in terms of different economists and proposed its structure in terms of sources of formation in the process of economic activity of the enterprise. The article deals with the economic and legal essence of the notion of "equity" and its evolution in world and domestic science. Equity represents the share of the property of an enterprise, which is funded by the owners and own funds of the enterprise. For a long time in the domestic theory and practice, the issue

of financing the activities of economic structures at the expense of the owners' capital was paid extremely attention, but own capital as an economic category has become widespread in the system of financial management of the company, which is the basis of the mechanism for managing its finances. Equity is the financial basis for the creation and development of an enterprise of any form of ownership and organizational and legal form. Also, the essence of the category "equity of the enterprise" as an object of accounting in terms of different scholars-economists is specified and its structure is proposed in the context of the sources of formation in the process of economic activity of the enterprise. In our view, the problem of adequate reflection of equity is important both from a scientific and a practical point of view. For example, in agricultural enterprises, for the most part, at all, attention is not given to ensuring the accuracy of the reflection in the accounting of the real amount of its own capital, which is a stereotype inherited from the command-and-control economy. The transition to a market economy, the exit of Ukraine into international markets, crisis management is accompanied by an objective need to increase autonomy, innovations and development of enterprises of various forms of ownership, including mass creation of joint stock companies. Such a transformation of the economy radically changed the conditions of functioning of business entities, which led to the problems associated with ensuring the stability and stability of enterprises. The basis of steady growth and financial stability of each enterprise is equity, and the main source where the necessary information is stored and systematized are accounting. Issues of accounting and reporting in equity reporting at the present stage of market economy development are the most important economic problems, allowing internal and external users of accounting to determine the financial capabilities of the enterprise in the short-term and long-term perspective.

Key words: equity capital, capital analysis, accounting object, financial stability, assets, accounting system, optimization of capital structure, retained earnings, source of equity, accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На наш погляд, проблема адекватного відображення власного капіталу є важливою як з наукової, так і з практичної позицій. Наприклад, в сільськогосподарських підприємствах здебільшого взагалі не приділяють уваги забезпеченню точності відображення в бухгалтерському обліку реальної суми власного капіталу, що є стереотипом, успадкованим від адміністративно-командної економіки. Перехід до ринкової економіки, вихід України на міжнародні ринки, подолання кризових ситуацій супроводжуються об'єктивною необхідністю підвищення самостійності, нововведень та розвитку підприємств різних форм власності, серед яких слід назвати масове створення акціонерних товариств. Така трансформація економіки докорінно змінила умови функціонування суб'єктів господарювання, що привело до виникнення проблем, пов'язаних із забезпеченням стабільності та стійкості підприємств.

Основою стійкого росту та фінансової стабільності кожного підприємства є власний капітал, а основним джерелом, де зберігається та систематизується необхідна інформація, є бухгалтерський облік. Питання обліку та відображення у звітності власного капіталу на сучасному етапі розвитку ринкової економіки належать до найбільш важливих економічних проблем, даючи змогу внутрішнім та зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності визначити фінансові можливості підприємства на короткостроковий період та довгострокову перспективу. Ця проблема загострюється у зв'язку з відсутністю чіткого та однозначного визначення поняття «власний капітал».

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання обліку власного капіталу достатньою мірою висвітлені та досліджені в науковій літературі як вітчизняними, так і зарубіжними вченими-економістами, такими як В.В. Бланк, К. Маркс, А. Сміт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, Ж.Б. Сей, Ж. Тюрго, В.Я. Соколов, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Сопко, С.Ф. Голов, А.В. Хмелевська, Г.М. Незборецька, Г.Г. Кірейцев, В.М. Івахненко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний здобуток сучасної наукової думки про методологію обліку власного капіталу, низка питань, пов'язаних з визначенням поняття «власний капітал», його структури, відображенням руху в системі бухгалтерських рахунків та звітності, ще недостатньо розроблена та потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдань). Метою статті є подальший розвиток теоретичних та науково-методичних положень обліку власного капіталу підприємств відповідно до потреб управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як об'єкт бухгалтерського обліку власний капітал на теренах пострадянського простору почав розглядатися з моменту створення в Україні ринкової інфраструктури та трансформації системи бухгалтерського обліку відповідно до світових стандартів.

Основним джерелом, де акумулюється та систематизується необхідна інформація, є бухгалтерський облік. Наявність капіталу є умовою створення та розвитку бізнесу. Підприємство, що здійснює господарську діяльність окремо від інших, має володіти

капіталом. Структура й динаміка власного капіталу є найсуттєвішими показниками, що визначають фінансовий стан підприємства. Власний капітал показує частину майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників та власних засобів підприємства. Фактично він є не тільки основою створення підприємства, але й стабільністю та продовженням його господарської діяльності [1, с. 309].

В науково-економічній літературі вчені наводять різні визначення власного капіталу (табл. 1). Якщо їх підсумувати, то можна створити таку дефініцію: власний капітал – це вкладення власників, власні джерела підприємства, що без визначеного терміну повернення внесені засновниками або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку. Складові частини власного капіталу показують суму, яку власники надали в розпорядження підприємства як внески або залишки у формі нерозподіленого прибутку, або суму, яку підприємство одержало у своє розпорядження без повернення від інших юридичних та фізичних осіб [2, с. 56–57].

Під час розгляду економічної сутності власного капіталу необхідно виокремити ключові характеристики капіталу, які полягають у тому, що він:

- виступає в ролі основного чинника виробництва;
- характеризує фінансові ресурси підприємства, які приносять прибуток;
- використовується як основне джерело формування фінансової стійкості його власників;
- є головним мірилом ринкової вартості підприємства, адже саме його динаміка є

важливим показником ефективної господарської діяльності [6, с. 225–226].

Власний капітал є одним з найістотніших та найважливіших показників, оскільки виконує функції:

- самостійності та влади, тобто розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності та впливу його власників на підприємство;
 - відповідальності й захисту прав кредиторів, тобто відображений в балансі підприємства власний капітал є для зовнішніх користувачів мірилом відносин відповідальності на підприємстві, а також захистом кредиторів від втрати капіталу;
 - довготермінового кредитування, тобто перебуває в розпорядженні підприємства необмежений час;
 - фінансування ризику, тобто власний капітал використовується для фінансування ризикових інвестицій, на що можуть не погодитись кредитори;
 - кредитоспроможності, тобто в разі надання кредиту за інших рівних умов перевагу віддають підприємствам з меншою кредиторською заборгованістю та більшим власним капіталом;
 - компенсації понесених збитків, тобто тимчасові збитки мають погашатись за рахунок власного капіталу;
 - розподілу доходів та активів, тобто частки окремих власників у капіталі є основою розподілу фінансового результату та майна в разі ліквідації підприємства [7, с. 280–281].
- Реалізація цих функцій дає змогу досягнути досить високої ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.
- На основі моніторингу спеціалізованих економічних видань в галузі бухгалтерського

Таблиця 1

Типові підходи до визначення поняття «власний капітал»

№	Автор	Визначення власного капіталу
1	А.В. Хмелевська та Г.М.Хнезборецька	Модифікована величина заборгованості підприємства його засновникам у розмірі вартості активів, які ним забезпечуються [3, с. 193].
2	М.Г. Стоянова, Н.Г. Сичов	Категорія, що виражає частку власників у засобах виробництва.
3	О.І. Пилипенко	Загальна вартість власних засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування його активів[4, с. 8].
4	В.В. Сопко, С.Ф. Голов, Б.А.ХРайзберг, Д.Л. Міддлтон, Л.К. Чедвик	Капітал, вкладений власниками (засновниками) підприємства.
5	П.С. Безруких, Н.П. Кондратков, Л.П. Краснова, Г.В. Савицька	Джерело утворення майна, основне джерело фінансування [5, с. 372].

обліку можна виділити три основні підходи до тлумачення сутності власного капіталу.

Таким чином, проаналізувавши підходи різних авторів до трактування сутності поняття «власний капітал», можемо надати таке визначення цього терміна: власний капітал – це загальна сума власних джерел фінансування активів, які по праву належать підприємству та сформовані за рахунок внесків власників, а також додатково створених та отриманих в процесі господарської діяльності власних коштів підприємства.

Це визначення дає змогу обґрунтувати доцільність структурування елементів власного капіталу підприємства для потреб обліку й аналізу за джерелами формування в процесі господарської діяльності (рис. 2).

Розроблена схема структури власного капіталу дає можливість чітко виокремити стартові можливості підприємства й потенціал щодо створення власних фінансових ресурсів як результат господарської діяльності (у вигляді резервів, прибутку чи інших надходжень). Характеристика складових власного капіталу за визначеною структурою подана в табл. 1.

Варто зазначити, що для максимального збільшення ефективності діяльності підприємства потрібно ідеально засвоїти процес управління власним капіталом та його облікову методологію. Зазначимо, що обліковий процес складається з багатьох блоків, які мають бути деталізовані та конкретизовані, а в подальшому представлені в технологіч-

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ		
<p>Економічний підхід</p> <p>Власний капітал – це загальна вартість засобів, фінансових коштів підприємства, які належать підприємству на правах власності і використовуються ним для формування певної частини його активів [8, с. 234]</p>	<p>Обліковий підхід</p> <p>Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань (НП(С)БО 1) [9]</p>	<p>Правовий підхід</p> <p>Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які без визначеного строку повернення внесені його засновниками (учасниками) або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку [10, с. 44] (ВК 2015)</p>

Рис. 1. Визначення власного капіталу

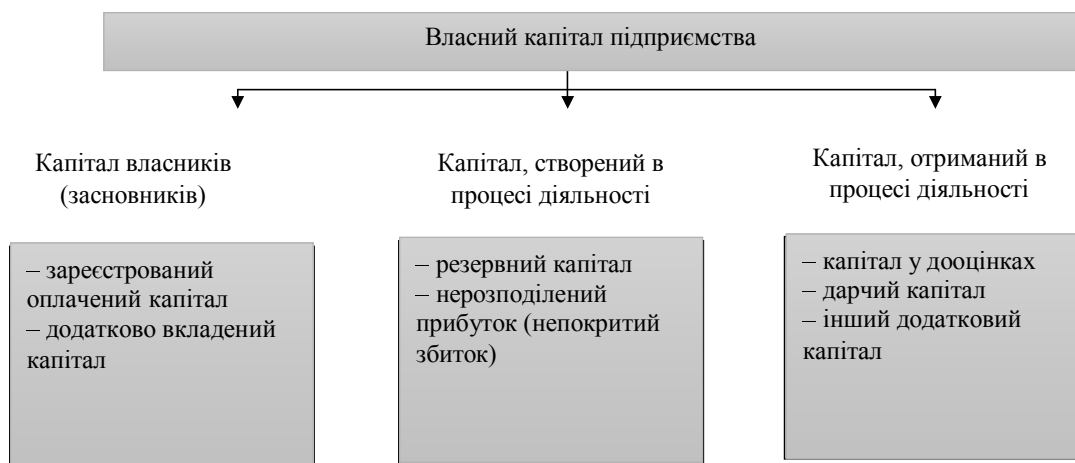


Рис. 2. Склад власного капіталу підприємства за джерелами формування в процесі господарської діяльності

Таблиця 2

**Елементи власного капіталу за джерелами формування
в процесі господарської діяльності, їх характеристика**

№	Складові власного капіталу	Характеристика
1	Капітал власників (засновників)	Складається зі внесків засновників, як зареєстрованих у державних реєстрах (статутний капітал, пайовий капітал), так і незареєстрованих, так званих додаткових внесків засновників.
1.1	Зареєстрований оплачений капітал	Сума фактично оплаченого зареєстрованого капіталу. Визначається різницею між сумою власного капіталу згідно з установчими документами (статутний капітал, пайовий капітал) та сумою неоплаченого й вилученого капіталу.
1.2	Додатково вкладений капітал	Додатково вкладений власниками (засновниками) капітал є в корпоративних підприємствах емісійним доходом від продажу акцій власної емісії, у партнерських та індивідуальних підприємствах – додатковими внесками засновників на добровільних засадах задля забезпечення розвитку підприємства.
2	Капітал, створений в процесі діяльності	Капітал, отриманий в процесі господарської діяльності підприємства складається з резервного капіталу, розподіленого та нерозподіленого прибутків (зменшений на непокриті збитки).
2.1	Резервний капітал	Є сумою резервів, утворених згідно з чинним законодавством або установчими документами за рахунок нерозподіленого прибутку підприємств.
2.2	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Є чистим фінансовим результатом діяльності підприємства після сплати доходів власникам та формування резервного капіталу.
3	Інший власний капітал	Капітал, отриманий в результаті безоплатної передачі майна або індексації майна чи з інших джерел.
3.1	Капітал у дооцінках	Капітал, що складається із сум дооцінки необоротних активів та фінансових інструментів.
3.2	Дарчий капітал	Є вартістю необоротних активів, безоплатно одержаних підприємством від інших юридичних або фізичних осіб.
3.3	Інший додатковий капітал	Інші види додаткового капіталу, отримані чи створені в процесі господарської діяльності (грошові та майнові пожертви, гранти тощо).

них та структурних аспектах. Конкретизація технології облікового процесу залежить від складу об'єктів управління, сукупності операцій, технічних засобів оброблення та перетворення даних у систему показників. Склад і структура об'єктів управління визначаються галузевою (промисловість, сільське господарство, будівництво тощо), рівневою (бригада, ділянка, цех, ферма, підприємство, асоціація) ієрархією та іншими ознаками господарської ланки.

Первинний облік – це перший етап облікового процесу. В його змісті ми можемо побачити первинне спостереження, тобто сприйняття господарського факту (явища або процесу), вимір у натуральному та вартісному вираженні, внесення до носіїв облікової інформації, тобто документів.

Другим етапом облікового процесу є поточний облік (реєстрація даних відображається в системі рахунків в облікових реєстрах). Під

час його здійснення в ручному обробленні витрачається значна кількість часу. Отже, його організація є дуже важливим аспектом. Протягом поточного обліку здійснюються оброблення, реєстрація та запис даних первинного обліку в облікові реєстри, відбуваються групування та перегрупування їх задля отримання необхідної інформації.

Поточний облік зумовлює ті організаційні елементи, сукупність яких формує його як об'єкт організації. Цими об'єктами є облікові номенклатури поточного обліку (дані, показники), носії облікових номенклатур (облікові реєстри та документи, які складаються на цьому етапі облікового процесу), документообіг та забезпечення облікового процесу.

Відомо, що бухгалтерський облік інформує про стан і зміни господарства, його елементи, здійснює контроль за наявністю, рухом, використанням об'єктів господарювання, а також виконує функцію оцінювання резуль-

татів роботи. Досягти цього можна на основі узагальнення даних на підсумковому етапі. Підсумковий етап облікового процесу дає можливість отримати дані про результати за будь-який період роботи.

Заключним етапом облікового процесу є підсумковий, який іноді називають балансовим узагальненням (звітністю). Це фінальний етап облікового процесу, який можна охарактеризувати як упорядковану сукупність операцій з формування показників, що відображують результати виробничої та господарської діяльності підприємства за певний період.

Підсумковий облік як етап облікового процесу визначає об'єкти, які мають бути організовані, а саме номенклатуру, носії номенклатури, рух носіїв та забезпечення обліку.

Складання підсумкових показників формування звітних форм – це досить кропіткий процес. Слід зазначити, що він відбувається за досить короткий період. За цей час необхідно заповнити різні звітні форми, підготувати аналітичні висновки, пояснення тощо.

Під час здійснення тих чи інших маніпуляцій з власним капіталом підприємства важливо формувати управлінське рішення щодо розподілу та використання. За наявності альтернативних проектів управлінських рішень їх вибір для реалізації повинен базуватись на системі критеріїв, які визначають політику управління прибутком підприємств.

Крім того, надзвичайно важливим є аналітичний облік нерозподіленого прибутку, адже він дає змогу власнику підприємства не лише раціонально використовувати власне майно (капітал) у процесі діяльності, але й виявляти найефективніші шляхи отримання прибутку, відповідно, максимізувати його. Розроблення певної форми звітності внутрішнього регламенту підприємства допоможе зробити це своєчасно та значно спростить управління складовими власного капіталу. Отже, проміжним висновком може бути теза про те, що облік власного капіталу є трудомістким (особливо для великих підприємств), тому шляхів удосконалення у цій сфері завжди буде безліч.

Наприклад, можна виділити один з них. Ефективного результату в розгляді цього питання можна досягти шляхом використання інформаційних систем та комп'ютерних технологій в обліку.

Більшість підприємств застосовує стандартні професійні програми бухгалтерського обліку, такі як «1С:Бухгалтерія», «ПАРУС», «Галактика», «SAP», які спеціалізовані на

замовленні конкретного суб'єкта господарювання задля автоматизації окремих завдань обліку. Однак це припускає чималі витрати. Як негативний приклад можна навести програмне забезпечення бюджетних установ. Програмні пакети, які використовуються державними інстанціями, є вкрай неактуальними сьогодні, що приводить до деформування результатів роботи підприємств. Значно поліпшило ситуацію застосування більш сучасних програмних продуктів. До цього можна додати, що досить складною залишається проблема дооцінки (уцінки) капіталу, оскільки проведення переоцінки активів є складним та багаторівневим процесом, складність якого полягає в тому, що він потребує досить трудомістких розрахунків на всіх етапах його здійснення: від обґрунтованості прийнятого рішення про проведення переоцінки до визначення її кінцевих результатів. Важливим моментом є автоматизація розрахунків переоцінки, яку можна здійснити шляхом використання навіть програми «Microsoft EXCEL». Однак лише «Microsoft EXCEL» недостатньо для повноцінного ведення обліку на підприємствах [11].

Висновки з цього дослідження. Розгляд поняття «власний капітал» в обліково-економічній літературі дає підстави говорити про дискусійність його визначення. Це зумовлене відсутністю єдиної теорії капіталу, відповідно, трактування природи капіталу. Вивчивши різні позиції, ми дали комплексне визначення поняття «власний капітал»: сукупність фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, що належать йому на правах власності та були створені за рахунок коштів власників підприємства або в результаті його ефективного господарювання, наявність яких забезпечує фінансову стійкість підприємства, тобто можливість та безперервність господарської діяльності та зниження його фінансового ризику.

Висвітлені етапи облікового процесу, чітке дотримання яких дасть змогу примножити ефективність діяльності підприємства, організувати економічно-раціональну послідовність дій під час оперування власним капіталом. Систематизація складу об'єктів управління, сукупності операцій, технічних засобів оброблення та перетворення даних у систему показників в перспективі дасть можливість вивести рівень управління та розвитку підприємства на більш високий рівень та підвищити його конкурентоспроможність на ринку.

Вдосконалення методики проведення аналізу фінансового стану підприємства за рахунок досвіду зарубіжних країн та надбання українських вчених в цій галузі дасть змогу забезпечити аналітиків та власників інформацією про структуру капіталу підприємства та спрогнозувати, чи буде підприємство мати в наступному звітному періоді бажаний розмір прибутку, а також визначити резерви збільшення прибутку підприємства.

Всі пропозиції, які мають рекомендаційний характер стосовно вдосконалення (спрощення) ведення обліку власного капіталу під-

приємства як складової частини фінансової системи, певною мірою дадуть змогу знизити трудомісткість облікових робіт, допоможуть зробити облік більш точним та оперативним, забезпечать більш системне ведення цієї ділянки бухгалтерського обліку згідно з нормативними актами, зменшать вірогідність як навмисних, так і ненавмисних помилок, а також дадуть можливість підвищити об'єктивне формування та достовірність фінансових результатів, допоможуть чітко корегувати використання прибутку за конкретними напрямками.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сук Л.К., Сук П.Л. Фінансовий облік. Київ : Знання, 2012. 647 с.
2. Гуренко Т.О. Сучасний погляд на власний капітал. *Вісник НУБіП*. 2013. № 20. URL: <http://nubip.edu.ua/sites/default/files>.
3. Хмелевська А.В., Незборецька Г.М. Власний капітал за атрибутами об'єкту бухгалтерського обліку. *Сталий розвиток економіки*. 2011. № 4. С. 192–194.
4. Пилипенко О.І. Облік та аналіз власного капіталу: теорія і практика : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2005. 20 с.
5. Вівчар О.Й., Саварин В.М. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19.5. С. 146–150.
6. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19 (5). С. 146–150.
7. Петренко Н.І. Бухгалтерський облік і контроль операцій з руху пасивів підприємства: проблеми теорії, методології, практики. Житомир : ЖДТУ, 2012. 544 с.
8. Надбережна Т.А. Вплив структуризації власного капіталу на організацію бухгалтерського обліку. *Економічні науки*. 2010. № 15 (1). URL: http://www.nbu.gov.ua/ujrn/soc_gum/Evu/2010_15_1/Nadber.pdf.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
10. Шара Є.Ю. Фінансовий облік II. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 408 с.
11. Бугай О.В. Особливості використання сучасних інформаційних технологій в обліку власного капіталу підприємства. *Облік, аналіз та аудит: еволюція, сучасний стан та перспективи розвитку* : збірник матеріалів Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції (Київ, 9 грудня 2014 р.). Київ : КНЕУ, 2014. С. 343–345.

REFERENCES:

1. Suk L.K. Finansovyi oblik / L.K. Suk, P.L. Suk. – K. : Znannia, 2012. – 647 s.
2. Hurenko T.O. Suchasnyi pohliad na vlasnyi kapital / Visnyk NUBiP. – 2013. – № 20. URL: <http://nubip.edu.ua/sites/default/files>.
3. Khmelevska A.V. Vlasnyi kapital za atrybutamy ob'ektu bukhhalterskoho obliku / A.V. Khmelevska, H.M. Nezboreska. *Stalyi rozvytok ekonomiky*. – 2011. – № 4. – S. 192–194.
4. Pylypenko O.I. Oblik ta analiz vlasnoho kapitalu: teoriia i praktyka: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk 08.06.04 — Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt / O.I. Pylypenko. – K., 2005. – 20 s.
5. Vivchar O.Y. Vlasnyi kapital yak finansove dzherelo funktsionuvannia pidpryemstva / O.Y. Vivchar, V.M. Savaryn. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. – 2009. – Vyp. 19.5 – S. 146–150.
6. Vivchar O.Y. Vlasnyi kapital yak finansove dzherelo funktsionuvannia pidpryemstva / O.Y. Vivchar. *Nauk. visn. NLTU Ukrainy*. – 2009. – Vyp. 19 (5). – S. 146–150.
7. Petrenko N.I. Bukhhalterskyi oblik i kontrol operatsii z rukhu pasyviv pidpryemstva: problemy teorii, metodolohii, praktyky / N.I. Petrenko. – Zhytomyr : ZhDTU, 2012. – 544 s.

8. Nadberezhna T.A. Vplyv strukturyzatsii vlasnoho kapitalu na orhanizatsiiu bukhhalterskoho obliku / T.A. Nadberezhna. Ekonomichni nauky. – 2010. – № 15 (1). URL: http://www.nbu.gov.ua/ujrn/soc_gum/Evu/2010_15_1/Nadber.pdf.

9. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 “Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti”, zatverdzhene Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy № 73 vid 07.02.2013 r. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z033613>.

10. Shara Ye.Yu. Finansovyi oblik II / Ye.Yu. Shara. – K. : Tsentri uchbovoi literatury, 2012. – 408 s.

11. Buhai O.V. Osoblyvosti vykorystannia suchasnykh informatsiinykh tekhnolohii v obliku vlasnoho kapitalu pidpriemstva / O.V. Buhai. Oblik, analiz ta audyt: evoliutsiia, suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku : zbirnyk materialiv Vseukrainskoi studentskoi naukovo praktychnoi konferentsii. Kyiv, 9 hrudnia 2014 r. K. : KNEU, 2014. – S. 343–345.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-91>

УДК 657:005.53

Бухгалтерський облік як основне джерело інформації про прийняття управлінських рішень

Любар Оксана Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку
Вінницького національного аграрного університету

Ващилова Наталія Василівна

студентка
Вінницького національного аграрного університету

Домбровська Валентина Вадимівна

студентка
Вінницького національного аграрного університету

Lyubar Oksana, Vashchilova Natalia, Dombrovska Valentina
Vinnitsa National Agrarian University

У статті розглянуто місце бухгалтерського обліку як джерела інформації в економічному середовищі підприємства. Визначено провідну функцію бухгалтерського обліку в аспекті збору інформації для прийняття поточних та стратегічних управлінських рішень. Саме інформаційна функція бухгалтерського обліку буде забезпечувати користувачів бухгалтерською інформацією, яка потрібна для прийняття управлінських рішень. Представлено види інформації, яка використовується в обліку для управління підприємством. Висвітлено основні види управлінських рішень, за допомогою яких підприємство має змогу ефективно здійснювати свою господарську діяльність. Представлено основні інструменти управління підприємством, різноманітні засоби та процеси, зокрема ведення бухгалтерського обліку, на основі якого здійснюється прийняття поточних стратегічних управлінських рішень.

Ключові слова: система управління, облік, інформація, функція, контроль, рішення.

Любар О.А., Ващилова Н.В., Домбровская В.В. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье рассмотрено место бухгалтерского учета как источника информации в экономической среде предприятия. Определена ведущая функция бухгалтерского учета в аспекте сбора информации для принятия текущих и стратегических управленческих решений. Именно информационная функция бухгалтерского учета будет обеспечивать пользователей бухгалтерской информацией, которая нужна для принятия управленческих решений. Представлены виды информации, которая используется в учете для управления предприятием. Освещены основные виды управленческих решений, с помощью которых предприятие имеет возможность эффективно осуществлять свою хозяйственную деятельность. Представлены основные инструменты управления предприятием, разнообразные средства и процессы, в частности ведение бухгалтерского учета, на основе которого осуществляется принятие текущих управленческих решений.

Ключевые слова: система управления, учет, информация, функция, контроль, решение.

Lyubar Oksana, Vashchilova Natalia, Dombrovska Valentina. ACCOUNTING AS THE MAIN SOURCE OF INFORMATION ABOUT MAKING MANAGERIAL DECISIONS

The place accounting as an information source in the economic environment of the company. Determined leading accounting function in terms of gathering information to make current, strategic management decisions. This information function of accounting is to provide users of financial information needed for decision making. Presented types of information used in accounting for management. The basic types of management decisions by which the company can effectively implement their business. The basic management tools now, various tools and processes including accounting on the basis of which carried the current strategic decision-making. Company management is interconnected with the primary information that is grouped and converted into the accounting system to aggregate information describing the state of accounting objects. As a result of this transformation as new information becomes different from the original. This accounting is reliable and accurate information base for economic management company. Accounting record provides information that makes it possible to characterize the current situation, to exercise control over all aspects of management, to determine the most appropriate areas of enterprise development and the creation of reasonable accounting objects. As a result of this transformation as new information becomes different

from the original. This accounting is reliable and accurate information base for economic management company. Accounting record provides information that makes it possible to characterize the current situation, to exercise control over all aspects of management, to determine the most appropriate areas of enterprise development and the creation of reasonable accounting objects. As a result of this transformation as new information becomes different from the original. This accounting is reliable and accurate information base for economic management company. Accounting record provides information that makes it possible to characterize the current situation, to exercise control over all aspects of management, to determine the most appropriate areas of enterprise development and the creation of reasonable.

Key words: control system, accounting, information, function, control, decision.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для нормального функціонування будь-якої ланки ринкової економіки вкрай необхідно, щоб учасники, приймаючи рішення, мали достовірну та об'єктивну інформацію про майно, фінансове становище, результати роботи (прибутки, доходи чи збитки), а також про процеси їх формування як на власному підприємстві, так і у партнерів на підставі попередніх даних. Таку інформацію надає тільки бухгалтерська система обліку.

Бухгалтерський облік є найважливішою частиною системи управління. Всі питання, які потрібно вирішувати в управлінні, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальним питанням, яке постійно обговорюється науковцями та спеціалістами, є сутність системи управління та проблем підвищення ефективності його упровадження за допомогою бухгалтерської інформації. Вищесказане обговорюється в роботах закордонних та вітчизняних авторів, таких як Н. Чумаченко, І. Білоусова, Ф. Бутинець, Д. Хан, В. Ластовецький, Ч. Хорнгрен, Г. Кірейцев, Т. Камінська, Н. Микитюк, В. Єфанов, О. Юрченко, В. Шило, Т. Плахтій, І. Лепетан. Вони мають певні розходження в поглядах на конкретні питання щодо впровадження системи управління, яка є необхідною для прийняття правильних та ефективних управлінських рішень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак сьогодні досить багато залишається дискусійних питань щодо недостатності даних інформації бухгалтерського обліку в процесі прийняття управлінських рішень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є виявлення місця даних бухгалтерського обліку в процесі прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах розвитку ринкової економіки в Україні та її інтеграції у світовий простір бухгалтерський облік є важливим засобом системи управління підприємствами, що

потребує постійної інформації про здійснення господарських процесів, їхній характер та обсяг, наявність майнового, трудового, фінансового потенціалу, а також фінансові результати діяльності [1].

Управління підприємством взаємопов'язане з первинною інформацією, що групується та перетворюється в системі бухгалтерського обліку на інформаційні сукупності, які характеризують стан об'єктів обліку. Внаслідок такого перетворення інформація набуває нової якості, відмінної від початкової. Завдяки цьому бухгалтерський облік є надійною та достовірною інформаційною базою управління господарською діяльністю підприємства [1].

Процес управління складається з основних та специфічних функцій і задач, які представлені на рис. 1.

Прогнозування забезпечує можливість формування варіантів ймовірного або бажаного розвитку керованої системи.

Планування ґрунтується на результатах прогнозування й має на меті усунення розбіжностей між дійсним та прогнозним (бажаним, заданим) станом об'єкта управління. План та засоби його втілення (програма) забезпечують збалансований та комплексний розвиток всіх елементів об'єкта (системи) [2].

Організування забезпечує створення й оптимізацію елементів управління на основі відповідних управлінських функцій, таких як побудова структури керуючої системи, формування структурних підрозділів та встановлення доцільного порядку й способу взаємодії між ними, форми субординації та координації тощо.

Облік полягає в отриманні, обробленні, аналізі, систематизації інформації про динаміку об'єкта управління та ефективність діяльності суб'єкта управління.

Контроль передбачає спостереження, перевірку відповідності процесу розвитку об'єкта засобам управляючого впливу. Облік і контроль взаємопов'язані. Контроль відрізняється від обліку тим, що він передбачає одержання не лише кількісної, але й якісної інформації



Рис. 1. Основні функції процесу управління

Джерело: сформовано авторами на основі літературного джерела [2]

[2]. Регулювання спрямоване на усунення відхилень, збоїв, недоліків тощо в керованій системі шляхом розроблення та вжиття керуючою системою відповідних заходів.

Оперативне планування є завершальною ланкою системи планування діяльності підприємства, а також виступає засобом виконання довго-, середньо – та короткострокових планів [2].

В процесі оперативного планування виконується детальне розроблення планів підприємства та його підрозділів, а саме окремих виробництв, цехів, виробничих дільниць, бригад, навіть робочих місць, на короткі проміжки часу, а саме місяць, декаду, робочий тиждень, добу, зміну. Таким чином, оперативне планування є важливим важелем повсякденного керівництва виробничою діяльністю підприємства.

Організація процесів формує умови та використовує фактори для досягнення цілей організації.

Реалізація продукції – це результат виконання всіх функцій системи управління за допомогою використання даних бухгалтерського обліку [2].

Структуру системи управління можна визначити як форму поділу елементів, певним чином організованих та пов'язаних спіль-

ною управлінською діяльністю, спрямованою на підвищення ефективності функціонування (оптимізацію) керованої підсистеми. Кожний елемент керуючої підсистеми повинен забезпечити реалізацію певної частини сукупної управлінської діяльності, для чого він набуває (уповноважується) відповідних функцій, прав та обов'язків [2].

Суб'єкт управління підприємством є підсистемою, що володіє всіма необхідними та достатніми системними ознаками (структура, функції, ієрархічність, автономність тощо), його діяльність цілком підпорядковується системним принципам, його вдосконалення здійснюється на основі системних критеріїв оптимізації [2].

Управління підприємством є особливим видом діяльності, спрямованим на ефективне функціонування суб'єктів господарювання. При цьому застосовуються різноманітні засоби й методи впливу на всі процеси, що відбуваються на підприємстві.

Ієрархія передбачає чіткий поділ функцій у керованій системі, підпорядкування управлінських ланок за принципом ієрархічного ланцюга, безумовне виконання «вказівок зверху», пряму відповідальність перед вищою ланкою. Ієрархія є характерною для адміністративно-командної економіки [3].

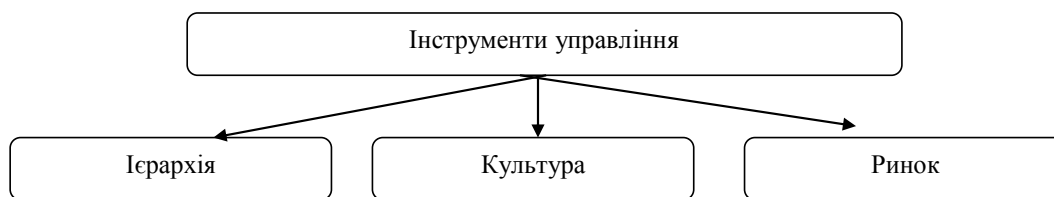


Рис. 2. Інструменти управління підприємства

Джерело: сформовано авторами на основі літературного джерела [3]

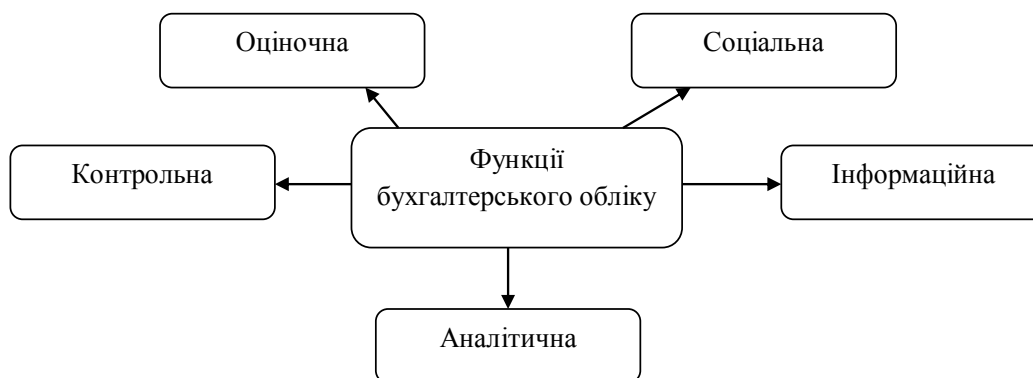


Рис. 3. Функції бухгалтерського обліку

Джерело: сформовано авторами на основі літературного джерела [6]

Культура як інструмент управління ґрунтується на використанні в процесі впливу на людей системи норм, правил та засад, визнаних суспільством. Саме вони визначають стиль поведінки працівників, ставлення до виконання ними своїх обов'язків, формують відповідальність за результати роботи [3].

Ринок як інструмент управління засновується на використанні в управлінській діяльності економічних законів та економічних інтересів суб'єктів господарювання, їх економічної свободи та самостійності. Вигідність або не вигідність результату визначає поведінку суб'єкта. Зрозуміло, що «в чистому вигляді» такий інструмент використовуватися в практиці господарювання не може, оскільки існує низка обмежень з боку держави, інших інституцій щодо економічної поведінки підприємницьких структур, працівників [4].

Основним джерелом інформації є дані бухгалтерського обліку, які систематизуються у фінансову звітність. Підкреслюючи значення бухгалтерського обліку в управлінні господарською діяльністю, німецький вчений-економіст І.Ф. Шерр ще наприкінці XIX ст. писав, що «бухгалтерський облік – непогрішний суддя минулого, необхідний керівник сучасного й надійний консультант майбутнього кожного підприємства». Важливою проблемою бух-

галтерського обліку як складової системи управління є синтез сучасних наукових положень та історії науки, що дасть змогу перейти на якісно новий рівень досліджень [5].

Виходячи з вимог керівництва щодо реалізації завдань на підприємстві, на рис. 3 ми зобразили основні функції бухгалтерського обліку.

Контрольна функція полягає в необхідності здійснення методами бухгалтерського обліку контролю за збереженням та ефективним використанням ресурсів, виконанням планових завдань, дотриманням чинного законодавства й умов угод і контрактів [6].

Інформаційна функція бухгалтерського обліку полягає в забезпеченні керівництва як структурних підрозділів, так і підприємства загалом інформацією, необхідною для здійснення контролю, планування та прийняття оперативних управлінських рішень.

Аналітична функція полягає в тому, що на підставі інформації, отриманої за даними бухгалтерського обліку, з використанням спеціальних прийомів здійснюється економічний аналіз відхилень від планових та бюджетних завдань, попередніх періодів та середньостатистичних даних по галузі задля виявлення причин та винуватців, а також розроблення заходів щодо виправлення негативних ситуацій.

Оціночна функція полягає в тому, що за її допомогою здійснюється вартісне вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку, на підставі чого є можливість визначення фінансового результату діяльності суб'єкта господарювання, зіставлення результатів діяльності за періоди, передбачення розвитку [6].

Соціальна функція бухгалтерського обліку спрямована на вирішення глобальних завдань розвитку суспільства через зміцнення локальної економіки. Це означає, що належним чином поставлений облік є надійною підтримкою та рушійною силою ефективного функціонування й розвитку підприємства, зрештою, економічне зростання вітчизняного виробника сприяє вирішенню соціальних проблем [6].

Незалежно від соціально-економічних відносин дані бухгалтерського обліку завжди були основним джерелом інформації для управління. Економічна ситуація в Україні привела до її непропорційного розвитку, який пов'язаний з нестабільною динамікою фінансових результатів діяльності підприємств. Такі результати є наслідком неефективного управління підприємства, які становлять національне багатство. Причиною вказаних явищ є відсутність своєчасної та достовірної інформації як на рівні підприємства, так і на рівні держави.

Велике значення для служб різних рівнів управління має бухгалтерська звітність, що надає інформації надійності та можливості вжиття комплексу заходів щодо неї. В сучасних ринкових умовах слід приділяти увагу науковим досягненням розвитку бухгалтерського обліку, які будуть адекватними розвитку соціально-економічних відносин у державі.

Облік відіграє важливу роль в управлінні підприємством. Підтвердження цьому є визначення, надані багатьма авторами. Зокрема, О. Островський зазначає, що бухгалтерський облік забезпечує досить об'ємну частину економічної інформації підприємства та є однією з головних управлінських функцій [7, с. 207].

Професор М. Кужельний визначає облік як складну систему забезпечення достовірною та повною інформацією користувачів про діяльність підприємства для прийняття рішень [8, с. 334].

Л. Кіндрацька зазначає, що формування інформації в межах кожної підсистеми забезпечує активну взаємодію системи бухгалтерського обліку із зовнішнім середовищем у процесі застосування користувачами потрібної інформації [9, с. 404].

Багатогранність обліку як науки дедалі більше ставить перед ним управлінські цілі, для досягнення яких обліковцю необхідно володіти сучасними ефективними методами прийняття рішень, аналізувати внутрішнє та зовнішнє середовище діяльності підприємства, передбачати можливі варіанти розвитку подій та адекватно реагувати на обставини, розробляти, аналізувати та забезпечувати здійснення визначених стратегій.

Економічна інформація – це сукупність цифр, фактів, відомостей та інших даних, які переважно кількісно відображають суспільно-економічні явища й процеси. Вона містить дані соціально-економічного планування й прогнозування, фінансових планів, первинного, оперативного та бухгалтерського обліку, статистичної звітності, економічного аналізу тощо. Інформацію, яка використовується в управлінні, класифікують за різними ознаками (рис. 4).

Управлінські рішення в сучасних умовах можуть бути зовсім різними за формою, спрямованістю, часом розроблення, прийняттям, реалізацією. Деякі рішення суб'єкт управління приймає швидко, засновуючись на наявному досвіді, інші – після ретельної математичної переробки й обґрунтування. В таких умовах упорядкування та класифікація управлінських рішень стають вкрай необхідними. Класифікація управлінських рішень дає змогу виділити класи та види рішень, що вимагають різного підходу до організації процесу управління.

Бухгалтерський облік служить інтересам задоволення соціальних потреб працівників підприємства, зростанню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції на внутрішньому та зарубіжному ринках, ефективному господарюванню із застосуванням нових прогресивних технологій. Він здійснюється безпосередньо на підставі документального оформлення всіх господарських процесів та сприяє контролю за раціональним використанням грошових і матеріальних ресурсів, не допускаючи непродуктивних витрат, запобігає виникненню штрафних санкцій за порушення договірної дисципліни тощо [12].

На основі даних бухгалтерського обліку, тобто інформації, яку керівництво збирає протягом діяльності підприємства, воно приймає управлінські рішення задля збільшення ефективності та результативності показників підприємства. Отже, управлінські рішення є досить різноманітними, види яких представлені на рис. 5.



Рис. 4. Класифікація інформації, що використовується в управлінні

Джерело: сформовано авторами на основі літературного джерела [10]

Бухгалтерський облік забезпечує інформацією, що дає можливість характеризувати поточну ситуацію, здійснювати контроль за всіма параметрами господарювання, визначити найбільш доцільні напрями розвитку підприємства та створення обґрунтованої систем.

Використання в Україні Концептуальної основи як одного з нормативних документів у сфері бухгалтерського обліку викликane характером МСФЗ. Їх розуміння й впровадження передбачає розкриття основоположних принципів та базових положень щодо застосування стандартів відповідно до вибраної облікової моделі на рівні суб'єкта господарювання.

Система бухгалтерського обліку як основне джерело необхідної інформації для прийняття управлінських рішень складається з необмеженої сукупності елементів. Залежно від складу елементів та вирішуваних завдань

виділяють декілька рівнів системи бухгалтерського обліку (рис. 6).

Національні стандарти бухгалтерського обліку зумовили стандартизацію обліку на рівні окремих країн, наступним етапом стала його стандартизація на міжнародному рівні. Нині процес міжнародної стандартизації бухгалтерського обліку паралельно здійснюється на двох рівнях, а саме регіональному та міжнародному.

На регіональному рівні стандартизація полягає у виробленні загальних принципів та стандартів обліку, застосування яких є обов'язковим для держав, що входять в конкретний регіон.

На міжнародному рівні стандартизація бухгалтерського обліку відбувається паралельно з регіональним рівнем шляхом створення міжнародної системи бухгалтерського обліку, що базується на загальних облікових принципах та єдиних стандартах [13].



Рис. 5. Класифікація управлінських рішень

Джерело: сформовано авторами на основі літературного джерела [11]

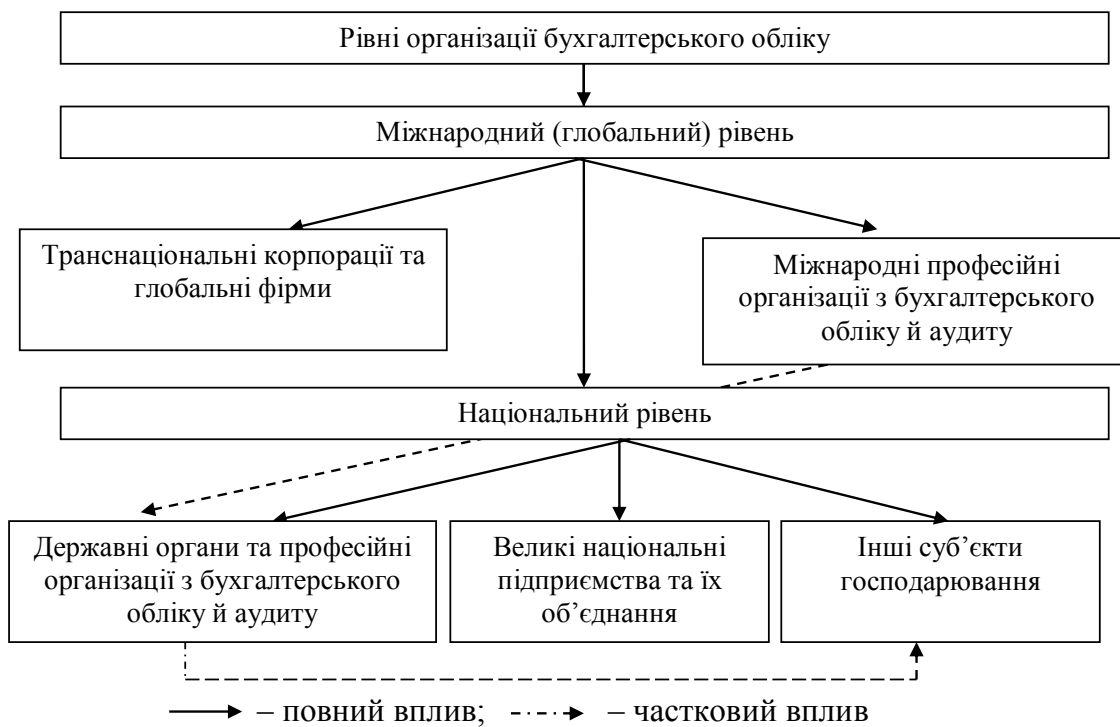


Рис. 6. Рівні бухгалтерського обліку

Джерело: сформовано авторами на основі літературного джерела [13]

Співвідношення національних стандартів та МСФЗ у різних країнах різне. У багатьох розвинених країнах національні стандарти максимально наближені до міжнародних (у Великобританії, Нідерландах, США, Франції, Швейцарії, Швеції тощо). Деякі країни викорис-

товують МСФЗ як національні (Кіпр, Кувейт, Латвія, Малайзія, Пакистан тощо), інші – як основу для розроблення своїх національних стандартів (Китай, низка країн СНД, Сінгапур тощо) [13].
Управління діяльністю підприємства складається з таких етапів:

1) розроблення доцільних дій, впроваджених у відповідних програмах;

2) контроль за виконанням цих програм за допомогою інформаційного забезпечення, сформованого в системі обліку;

3) розроблення системи подальших дій, спрямованих на ліквідацію негативних відхилень від запланованих господарських процесів.

Всі елементи управління господарською діяльністю підприємства пов'язані з оптимізацією рішень, які ухвалюють на основі системного перетворення облікової інформації.

Висновки з цього дослідження. На підставі прийнятих рішень кожне підприємство має змогу вчасно реагувати на проблеми, які виникають у процесі діяльності, задля покращення ефективності своєї діяльності.

Прийнятті рішення дають змогу запобігати негативний вплив різних факторів на фінансовий результат підприємства. З усіх представлених рішень керівництво вибирає для свого підприємства альтернативний варіант.

Необхідність прийняття управлінського рішення може виникнути у зв'язку як із зовнішніми обставинами (рішеннями вищої організації, необхідність врегулювання взаємовідносин з партнерами по кооперації тощо), так і з внутрішніми (відхилення від заданих параметрів виробництва, виникнення вузьких місць, виявлення резервів, порушення трудової дисципліни тощо). Ось чому те чи інше управлінське рішення є від-

повідною реакцією на зовнішні та внутрішні впливи, воно спрямоване на розв'язання проблем та максимальне наближення до заданої мети.

Управління підприємством взаємопов'язане з первинною інформацією, що групується та перетворюється в системі бухгалтерського обліку на інформаційні сукупності, які характеризують стан об'єктів обліку. Внаслідок такого перетворення інформація набуває нової якості, відмінної від початкової. Завдяки цьому бухгалтерський облік є надійною та достовірною інформаційною базою для управління господарською діяльністю підприємства.

Дані бухгалтерського обліку використовуються для складання бізнес-плану підприємства, роботи маркетингових підрозділів, стимулювання працівників, вибору ринку тощо. Бухгалтерський облік служить інтересам задоволення соціальних потреб працівників підприємства, зростанню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції на внутрішньому та зарубіжному ринках, ефективному господарюванню із застосуванням нових прогресивних технологій. Він здійснюється безпосередньо на підставі документального оформлення всіх господарських процесів та сприяє контролю за раціональним використанням грошових і матеріальних ресурсів, не допускаючи непродуктивних витрат, запобігає виникненню штрафних санкцій за порушення договірної дисципліни тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вольська В. Бухгалтерський облік як складова системи управління підприємством. *Економіка АПК*. 2012. № 8. С. 48–52. URL: <http://www.libr.dp.ua/uploads>.
2. Процес управління складається з основних і специфічних функцій і задач. URL: <https://leksii.org/14-49427.html>.
3. Цілі, завдання, функції і основні риси управління підприємством. URL: https://studopedia.com.ua/1_34223_tsili-zavdannya-funktsii-i-osnovni-risi-upravlinnya-pidpriemstvom.html.
4. Сутність процесу управління підприємством. Функції управління, їх характеристики. URL: <https://studopedia.org/11-33591.html>.
5. Роль бухгалтерського обліку в управлінні і контролі. URL: https://vuzlit.ru/675851/rol_buhgalterskogo_obliku_upravlinni_kontroli.
6. Функції, предмет і метод бухгалтерського обліку. URL: https://pidruchniki.com/1736081453210/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/funktsiyi_predmet_metod_buhgalterskogo_obliku.
7. Островский О. Типовые элементы организации бухгалтерского учета. Москва : Финансы и статистика, 1988. 207 с.
8. Кужельний М., Лінник В. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. Київ : КНЕУ, 2001. 334 с.
9. Кіндрацька Л. Облік в банках. Київ : КНЕУ, 2006. 404 с.
10. Класифікація інформації. URL: https://management-books.biz/teoriya-menedjmenta_693/klasifikatsiya-informatsiji-20856.html.
11. Бухгалтерський облік в інформаційній системі управління підприємством. URL: https://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0366&T=02&lng=1&st=0.

12. Гаргуша С. Бухгалтерський облік як джерело інформації для прийняття управлінських рішень. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. 2012. Вип. 2 (5). Т. 1. С. 64–68. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.1/64.pdf>.

13. Національні та міжнародні стандарти обліку і звітності. URL: https://stud.com.ua/41484/audit_ta_buhoblik.

REFERENCES:

1. Vol's'ka V. Bukhgalters'kiy oblik yak skladova sistemi upravlinnya pidpriemstvom. *Ekonomika APK*. 2012. № 8. S. 48–52. URL: <http://www.libr.dp.ua/uploads>.

2. Protses upravlinnya skladaet'sya z osnovnikh i spetsifichnikh funktsiy i zadach. URL: <https://leksii.org/14-49427.html>.

3. Tsili, zavdannya, funktsii i osnovni risi upravlinnya pidpriemstvom. URL: https://studopedia.com.ua/1_34223_tsili-zavdannya-funktsii-i-osnovni-risi-upravlinnya-pidpriemstvom.html.

4. Sutnist' protsesu upravlinnya pidpriemstvom. Funktsii upravlinnya, ikh kharakteristiki. URL: <https://studopedia.org/11-33591.html>.

5. Rol' bukhgalters'kogo obliku v upravlinni i kontroli. URL: https://vuzlit.ru/675851/rol_bukhgalterskogo_obliku_upravlinni_kontroli.

6. Funktsii, predmet i metod bukhgalters'kogo obliku. URL: https://pidruchniki.com/1736081453210/bukhgalterskiy_oblik_ta_audit/funktsiyi_predmet_metod_bukhgalterskogo_obliku.

7. Ostrovskiy O. Tipovye elementy organizatsii bukhgalterskogo ucheta. Moskva : Finansy i statistika, 1988. 207 s.

8. Kuzhel'niy M., Linnik V. Teoriya bukhgalters'kogo obliku : pidruchnik. Kiyv : KNEU, 2001. 334 s.

9. Kindrats'ka L. Oblik v bankakh. Kiyv : KNEU, 2006. 404 s.

10. Klasifikatsiya informatsii. URL: https://management-books.biz/teoriya-menedjmenta_693/klasifikatsiya-informatsiji-20856.html.

11. Bukhgalters'kiy oblik v informatsiyaniy sistemi upravlinnya pidpriemstvom. URL: https://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0366&T=02&lng=1&st=0.

12. Gargusha S. Bukhgalters'kiy oblik yak dzherelo informatsii dlya priynyattya upravlins'kikh rishen'. *Naukovi pratsi Poltavs'koї derzhavnoї agrarnoi akademii*. 2012. Vip. 2 (5). T. 1. S. 64–68. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.1/64.pdf>.

13. Natsional'ni ta mizhnarodni standarti obliku i zvitnosti. URL: https://stud.com.ua/41484/audit_ta_buhoblik.

Проблеми формування механізму правового регулювання, організаційної структури та фінансового забезпечення системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в Україні

Плыса Володимир Йосипович

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Плыса Зоряна Петрівна

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку і аудиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Plysa Volodymyr, Plysa Zoriana
Ivan Franko National University of L'viv

У статті розглянуто проблеми формування механізму правового регулювання, організаційної структури й фінансового забезпечення системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в Україні. Проаналізовано норми Закону України № 2258-VIII «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» у частині вирішення низки проблем формування механізму правового регулювання, організаційної структури та фінансового забезпечення системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в Україні. Зазначено, що реалізація Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» дасть змогу гармонізувати національне законодавство у сфері аудиту фінансової звітності й аудиторської діяльності із законодавством Європейського Союзу у відповідній сфері, сприятиме розвитку аудиторської діяльності в Україні, а також забезпечить покращення інвестиційної привабливості національної економіки. Зосереджено увагу на особливостях створення Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, який насамперед буде здійснювати контроль за якістю аудиторських послуг.

Ключові слова: аудит, суспільний нагляд, правове регулювання, організаційна структура, фінансове забезпечення.

Плыса В.И., Плыса З.П. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ, ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ И ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ ОБЩЕСТВЕННОГО НАДЗОРА ЗА АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены проблемы формирования механизма правового регулирования, организационной структуры и финансового обеспечения системы общественного надзора за аудиторской деятельностью в Украине. Проанализированы нормы Закона Украины № 2258-VIII «О аудите финансовой отчетности и аудиторской деятельности» в части решения ряда проблем формирования механизма правового регулирования, организационной структуры и финансового обеспечения системы общественного надзора за аудиторской деятельностью в Украине. Отмечено, что реализация Закона Украины «О аудите финансовой отчетности и аудиторской деятельности» позволит гармонизировать национальное законодательство в сфере аудита финансовой отчетности и аудиторской деятельности с законодательством Европейского Союза в соответствующей сфере, способствовать развитию аудиторской деятельности в Украине, а также обеспечит улучшение инвестиционной привлекательности национальной экономики. Сосредоточено внимание на особенностях создания органа общественного надзора за аудиторской деятельностью, который в первую очередь будет осуществлять контроль за качеством аудиторских услуг.

Ключевые слова: аудит, общественный надзор, правовое регулирование, организационная структура, финансовое обеспечение.

Plysa Volodymyr, Plysa Zoriana. PROBLEMS OF FORMING THE MECHANISM OF LEGAL REGULATION, ORGANIZATIONAL STRUCTURE AND FINANCIAL PROVISION OF THE SYSTEM OF PUBLIC SUPERVISION OF AUDIT ACTIVITY IN UKRAINE

The problems of formation of legal regulation, organizational structure and financial support of the system of public supervision of audit activity in Ukraine are considered. It is proved that the content and character, functions and addressing, and, consequently, the role of audit changed, depending on the general level of social and cultural development, features of a certain stage of the economic process. It is noted that the implementation of the Law of

Ukraine "On Audit of Financial Reporting and Auditing" will harmonize the national legislation in the area of audit of financial reporting and audit activity with the legislation of the European Union in the relevant field, will promote the development of audit activity in Ukraine, and will improve the investment attractiveness of the national economy. It has been established that the Public Audit Office will ensure supervision and will be responsible for overseeing: the registration of auditors and audit entities; introduction of international auditing standards; control over the certification of auditors and continuous training of auditors who carry out a mandatory audit of financial statements; control of the quality of audit services of the auditors involved in the statutory audit of financial statements; disciplinary proceedings against auditors and auditors who carry out a mandatory audit of financial statements; application of penalties. He will consider cases concerning administrative violations (including the use of financial statements by users) related to violation of the legislation in the part of failure to provide information to the Public Audit Office for audit activities in cases stipulated by the Law of Ukraine "On Audit of Financial Reporting and Audit Activity" and the non-disclosure of financial statements together with the audit report, as well as in accordance with the procedure established by the Law of Ukraine "On Audit of Financial Statements and Audit Activities", carries out review for the implementation of the Audit Chamber of Ukraine delegated its authority.

Key words: audit, public supervision, legal regulation, organizational structure, financial support.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Суть, функції й призначення аудиту формувалися історично, відтворюючи рух, тенденції загального історичного розвитку й особливості іманентного саморозвитку. Враховуючи обидва чинники, синтезуючи історичні й теоретичні аспекти дослідження, «можна визначити потребу і функції аудиту як різновидності людської діяльності, з'ясувати суспільно-політичні, історико-культурні передумови появи аудиту, основні тенденції, загальні закономірності; національну специфіку та етапи розвитку» [3, с. 504].

Зміст і характер, функції й адресації, а отже, й роль аудиту змінювалися залежно від загального рівня суспільного й культурного розвитку, особливостей певного етапу господарського процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання організації та методології аудиту в своїх працях розглядали М. Бондар, М. Виноградова, М. Огійчук, В. Рядська, В. Савченко, Б. Усач та інші. Водночас залишилися поза увагою науковців проблеми формування механізму правового регулювання, організаційної структури та фінансового забезпечення системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування підходів до вивчення і вирішення проблем формування механізму правового регулювання, організаційної структури та фінансового забезпечення системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в Україні

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо, за своїм змістом аудит як одна з ключових форм фінансового контролю – це «експертна оцінка фінансово-господарської діяльності підприємства за даними бухгалтерського фінансового обліку, фінансо-

вої звітності, а також надання аудиторських послуг і пов'язаних із ними експертиз, консультацій з питань бухгалтерського фінансового й управлінського обліку, фінансової звітності, оподаткування, аналізу господарської діяльності, фінансів, управління трудовими ресурсами та інших видів економіко-правового забезпечення підприємницької діяльності юридичних і фізичних осіб» [3, с. 506].

Аудит спрямований на регулювання процесу відтворення суспільно необхідного продукту. Він вивчає продуктивні сили та виробничі відносини на всіх стадіях розширеного відтворення (виробництво, розподіл, облік і споживання) суспільно необхідного продукту з метою виявлення суперечностей та своєчасне регулювання ними з боку суспільства.

На стадії виробництва аудит досліджує рівень ефективності використання праці, її предметів і засобів, відповідність їх чинному законодавству та нормативно-правовим актам. Вивчають організацію виробництва, прогнозування, ефективність праці, витрачання коштів на її оплату, а також дотримання технологічної і трудової дисципліни, раціональність використання робочого часу, експлуатації машин і механізмів та предметів праці в окремій галузі та в економіці України загалом.

Розвиток аудиту в Україні пройшов три етапи. Перший – 1987–1992 рр. – створення перших аудиторських структур [4, с. 15]. Другий – 1993–1998 рр. – формування нормативно-правової бази аудиту в Україні [4, с. 15]. Третій – 1999–2017 рр. – діяльність аудиту на сформованій нормативно-правовій базі. Четвертий – з 2018 р. і дотепер – діяльність аудиту на новій нормативно-правовій базі.

Інформація щодо кількості аудиторів у 2012–2016 роках наведена в таблиці 1.

Кількість суб'єктів аудиторської діяльності у 2012–2016 роках наведена в таблиці 2.

Таблиця 1

Інформація щодо кількості аудиторів у 2012–2016 роках [5]

Рік	Кількість аудиторів станом на 31 грудня, осіб
2012	3139
2013	2993
2014	2787
2015	2675
2016	2646

Таблиця 2

Кількість суб`єктів аудиторської діяльності у 2012–2016 роках [5]

Рік	Кількість суб`єктів аудиторської діяльності, включених до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів станом на 31 грудня	Подано звітів до Аудиторської палати України		Кількість суб`єктів аудиторської діяльності, що не подали звітність
		Кількість	% (*)	
2012	1672	1609	96,2	63
2013	1488	1452	97,6	36
2014	1326	1272	95,9	54
2015	1107	1071	96,8	36
2016	1008	1002	99,4	6

* Суб`єкти аудиторської діяльності, які не подають звіти, як правило – це суб`єкти, які фактично припинили свою діяльність, тому відсутність інформації від таких суб`єктів фактично не має суттєвого впливу на аналіз загальних показників ринку аудиторських послуг.

Таблиця 3

Обсяг наданих послуг суб`єктами аудиторської діяльності у 2012–2016 роках [5]

Рік	Обсяг наданих послуг, тис. грн	Надано звітів	Середній дохід на одного суб`єкта аудиторської діяльності без ПДВ, тис. грн
2012	1266826,5	1609	787,3
2013	1314596,3	1452	905,4
2014	1291811,8	1272	1015,6
2015	1761202,6	1071	1644,5
2016	1973102,3	1002	1969,2

Таблиця 4

Розподіл обсягу за видами послуг у 2016 році порівняно з 2015 роком [5]

Показник	тис. грн		%	
	2015	2016	2015	2016
Всього по Україні надано послуг	1761202,6	1973102,3	100,0	100,0
Завдання з надання впевненості – всього	771840,1	847171,1	43,8	42,9
Супутні послуги – всього	125215,1	125031,9	7,1	6,4
Інші професійні послуги – всього	861244,7	998564,4	48,9	50,6
Організаційне та методичне забезпечення аудиту – всього	2902,7	2334,9	0,2	0,1

Обсяги наданих послуг суб`єктами аудиторської діяльності у 2012–2016 роках наведено в таблиці 3.

Розподіл обсягу за видами послуг у 2016 році порівняно з 2015 роком наведено в таблиці 4.

Структуру аудиторського ринку за обсягом наданих послуг у 2016 році (згідно з отриманими звітами) наведено в таблиці 5.

2 лютого 2018 року Президент України підписав Закон України № 2258-VIII «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність». Цей Закон визначає правові засади аудиту фінансової звітності, здійснення аудиторської діяльності в Україні, врегулює відносини, що виникають під час її здійснення, та приводить норми національного законодавства у сфері аудиторської діяльності у відповідність із законодавством Європейського Союзу.

Реалізація Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» дозволить гармонізувати національне

законодавство у сфері аудиту фінансової звітності й аудиторської діяльності із законодавством Європейського Союзу у відповідній сфері, сприятиме розвитку аудиторської діяльності в Україні, а також забезпечить покращення інвестиційної привабливості національної економіки.

Згідно з документом, пропонується, зокрема, створити Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю (ОСНАД) (складається з Ради нагляду за аудиторською діяльністю (РНАД) та Інспекції із забезпечення якості (ІЗЯ)), який насамперед буде здійснювати контроль за якістю аудиторських послуг. Крім того, будуть підвищені вимоги до аудиторів, що надаватимуть послуги підприємствам, які становлять суспільний інтерес, з метою позабюджетного

Таблиця 5

**Структура аудиторського ринку за обсягом наданих послуг у 2016 році
(згідно з отриманими звітами) [5]**

Обсяг наданих послуг (тис. грн) за нижченаведеними діапазонами	Кількість суб'єктів аудиторської діяльності, одиниць			Частка в загальній кількості суб'єктів аудиторської діяльності, %		
	АФ*	ФОП**	2016	АФ	ФОП	2016
Обсяг не вказаний	73	19	92	7,3	1,9	9,2
Від 0,1 до 1,0	1	0	1	0,1	0,0	0,1
Від 1,1 до 10,0	22	4	26	2,2	0,4	2,6
Від 10,1 до 100,0	140	14	154	14,0	1,4	15,4
Від 100,1 до 200,0	118	8	126	11,8	0,8	12,6
Від 200,1 до 300,0	95	3	98	9,5	0,3	9,8
Від 300,1 до 400,0	75	5	80	7,5	0,5	8,0
Від 400,1 до 500,0	68	2	70	6,8	0,2	7,0
Від 500,1 до 1000,0	144	8	152	14,4	0,8	15,2
Від 1000,1 до 10000,0	187	1	188	18,7	0,1	18,8
більше як 10000,0	15	0	15	1,5	0,0	1,5
Разом по Україні	938	64	1002	93,6	8,7	100,0
Обсяг наданих послуг (тис. грн) за нижченаведеними діапазонами	Загальний обсяг наданих послуг, тис. грн			Частка на ринку за обсягом, %		
	АФ	ФОП	2016	АФ	ФОП	2016
Обсяг не вказаний	0,0	0,0	0,0	0,00	0,00	0,00
Від 0,1 до 1,0	0,5	0,0	0,5	0,00	0,00	0,00
Від 1,1 до 10,0	124,7	34,0	158,7	0,01	0,00	0,01
Від 10,1 до 100,0	7268,2	851,9	8120,1	0,37	0,04	0,41
Від 100,1 до 200,0	17133,1	1162,5	18295,6	0,87	0,06	0,93
Від 200,1 до 300,0	23826,0	766,4	24592,4	1,21	0,04	1,25
Від 300,1 до 400,0	25531,9	1808,9	27340,8	1,29	0,09	1,39
Від 400,1 до 500,0	30249,7	836,2	31085,9	1,53	0,04	1,58
Від 500,1 до 1000,0	102759,1	5549,8	108308,9	5,21	0,28	5,49
Від 1000,1 до 10000,0	443546,0	1214,2	444760,2	22,48	0,06	22,54
більше як 10000,0	1310439,2	0,0	1310439,2	66,42	0,00	66,42
Разом по Україні	1960878,4	12223,9	1973102,3	99,38	0,62	100

*АФ – аудиторська фірма. **ФОП – фізична особа – підприємець.

фінансування діяльності із забезпечення якості аудиторських послуг запроваджуватиметься механізм фінансування діяльності ОСНАД та Аудиторської палати України (АПУ), який передбачає сплату фіксованого внеску та змінного складника за договорами обов'язкового аудиту.

ОСНАД забезпечуватиме здійснення нагляду і нестиме відповідальність за нагляд за: «реєстрацією аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності; впровадженням міжнародних стандартів аудиту; контролем за атестацією аудиторів та безперервним навчанням аудиторів, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності; контролем якості аудиторських послуг суб'єктів аудиторської діяльності, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності; дисциплінарними провадженнями щодо аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності; застосуванням стягнень» [2]. Він розглядатиме справи про адміністративні правопорушення (у тому числі

за зверненням користувачів фінансової звітності), пов'язані з порушенням законодавства в частині ненадання інформації до ОСНАД у випадках, передбачених Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», та неоприлюднення фінансової звітності разом з аудиторським звітом, а також у порядку, визначеному Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», здійснює нагляд за виконанням АПУ делегованих їй повноважень.

ОСНАД, здійснюючи нагляд, матиме низку прав (див. рис. 1)

Для забезпечення фінансування діяльності ОСНАД суб'єкти аудиторської діяльності зобов'язані за кожним договором з надання аудиторських послуг з обов'язкового аудиту підприємствам, що становлять суспільний інтерес, сплачувати такі внески на користь ОСНАД: «фіксований внесок, розмір якого становить три мінімальні заробітні плати, встановленої законом станом на 1 січня звітного року, з кожного аудиторського звіту, підго-

ПРАВА ОРГАНУ СУСПІЛЬНОГО НАГЛЯДУ ЗА АУДИТОРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ	Отримувати інформацію про аудитора (суб'єкта аудиторської діяльності), яка стосується виконання таким аудитором (суб'єктом аудиторської діяльності) своїх професійних обов'язків
	Отримувати від юридичних та фізичних осіб інформацію стосовно аудитора та суб'єкта аудиторської діяльності, пов'язану з виконанням аудитором (суб'єктом аудиторської діяльності) професійних обов'язків, оприлюдненням фінансової звітності разом з аудиторським звітом, а також щодо виконання Аудиторською палатою України делегованих повноважень
	Проводити виїзні перевірки аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності в частині виконання ними професійних обов'язків
	Направляти матеріали про виявлені правопорушення до правоохоронних органів
	Залучати інспекторів та експертів до проведення перевірок та здійснення дисциплінарного провадження; накладати стягнення на аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності
	Отримувати звіти від Аудиторської палати України та проводити перевірки Аудиторської палати України з метою забезпечення виконання нею відповідно до вимог Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю делегованих повноважень
	Розглядати та переглядати рішення, прийняті Аудиторською палатою України, в межах виконання нею делегованих повноважень
	Надавати обґрунтовані рекомендації щодо дій, які необхідно здійснити Аудиторській палаті України для належного виконання нею делегованих повноважень

Рис. 1. Права ОСНАД в Україні

товленого суб'єктом аудиторської діяльності за результатами надання аудиторських послуг з обов'язкового аудиту підприємству, що становить суспільний інтерес; внесок у відсотках суми винагороди (без урахування податку на додану вартість) за договором з надання аудиторських послуг з обов'язкового аудиту підприємствам, що становлять суспільний інтерес, розмір якого визначається Кабінетом Міністрів України на підставі кошторису ОСНАД, але не може бути більшим 2 відсотків суми такої винагороди» [2].

ОСНАД самостійно володітиме, користуватиметься і розпоряджатиметься належним йому на праві власності майном. Джерела формування майна та коштів ОСНАД зображено на рис. 2.

Рада нагляду за аудиторською діяльністю складатиметься із семи осіб, по одному представнику від центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту, Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, і трьох осіб із числа непрактикуючих осіб.

Три особи з числа непрактикуючих осіб обиратимуться за відкритим конкурсом із прозорою процедурою номінаційним комітетом, що формуватиметься шляхом делегування по одному представнику від центрального органу виконавчої влади, що забезпечуватиме формування та реалізацію державної політики у сфері бухгалтерського обліку та аудиту, Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового

ринку, національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, АПУ та трьох представників професійних організацій аудиторів та бухгалтерів, які є членами Міжнародної федерації бухгалтерів.

Кандидатури для обрання членами РНАД із числа непрактикуючих осіб пропонуватимуться АПУ, професійними організаціями аудиторів та бухгалтерів, а також шляхом самовисування.

Повноваження РНАД зображено на рис. 3.

Повноваження ІЗЯ зображено на рис. 4.

Діяльність ІЗЯ провадитиметься відповідно до чинного національного законодавства та Статуту ОСНАД. Повноваження ІЗЯ визначаються Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» та Статутом ОСНАД у межах повноважень, визначених законом. На посадових осіб ІЗЯ поширюється законодавство у сфері запобігання і протидії корупції.

Законом також встановлено новий порядок атестації аудиторів для забезпечення гарантій високого рівня їхніх знань; запроваджено механізм страхування професійної відповідальності аудиторів перед третіми особами.

Аудитором може бути визнана фізична особа, яка: має вищу освіту; підтвердила високий рівень теоретичних знань та професійну компетентність шляхом успішного складення відповідних іспитів; пройшла практичну підготовку із провадження аудиторської діяльності.

Теоретичні знання аудитора підтверджуватимуться за напрямками, наведеними на рис. 5.

Професійна компетентність підтверджуватиметься шляхом складання кваліфікаційного

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ МАЙНА ТА КОШТІВ ОРГАНУ СУСПІЛЬНОГО НАГЛЯДУ ЗА АУДИТОРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	Грошові внески до статутного капіталу
	Внески суб'єктів аудиторської діяльності відповідно до Закону України „Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність”
	Кошти, залучені на безповоротній основі (крім коштів від суб'єктів аудиторської діяльності), у тому числі кошти, отримані від урядів іноземних держав, їх агентств та установ, а також міжнародних фінансових організацій
	Майно, придбане в установленому законодавством порядку
	Інші джерела, не заборонені законодавством

Рис. 2. Джерела формування майна та коштів ОСНАД в Україні

ПОВНОВАЖЕННЯ РАДИ НАГЛЯДУ ЗА АУДИТОРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	Затвердження публічного звіту діяльності Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю
	Схвалення Статуту Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю та проєктів нормативно-правових актів з регулювання аудиторської діяльності
	Нагляд за діяльністю Аудиторської палати України в частині виконання нею делегованих повноважень
	Прийняття рішень про призначення перевірки виконання Аудиторською палатою України делегованих повноважень
	Затвердження та надання Аудиторській палаті України рекомендацій щодо усунення виявлених порушень у діяльності Аудиторської палати України при виконанні нею делегованих повноважень
	Перегляд рішень Аудиторської палати України, прийнятих нею в межах виконання делегованих повноважень, внесення до них змін та у разі обґрунтування недоцільності їх скасування
	Нагляд за діяльністю Інспекції із забезпечення якості
	Проведення конкурсу та за його результатами призначення Виконавчого директора Інспекції із забезпечення якості
	Прийняття рішення про порушення дисциплінарної справи щодо аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності
	Прийняття рішень про застосування стягнень до аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності
	Прийняття рішень про накладення адміністративних стягнень у разі порушення законодавства в частині ненадання інформації до Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю у випадках, передбачених Законом України „Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність”, та неоприлюднення фінансової звітності або консолідованої фінансової звітності разом з аудиторським звітом
	Участь членів Ради нагляду за аудиторською діяльністю у роботі органів Аудиторської палати України в межах нагляду за виконанням делегованих повноважень
	Отримання інформації від Інспекції із забезпечення якості, Аудиторської палати України з питань, віднесених до компетенції Ради нагляду за аудиторською діяльністю
	Затвердження графіка перевірок з контролю якості, що плануються до проведення Інспекцією разом з Аудиторською палатою України
	Залучення експертів
	Передача матеріалів до правоохоронних органів
	Схвалення кошторису Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю та звіту про його виконання
	Затвердження кошторису Аудиторської палати України в частині фінансування виконання нею делегованих повноважень
Перегляд рішень комісії з атестації та їх скасування у разі обґрунтування їх недоцільності	

Рис. 3. Повноваження РНАД

іспиту, який має засвідчити здатність особи застосовувати теоретичні знання на практиці. Особам, які під час навчання у вищих навчальних закладах вивчали предмети за напрямками, зазначеними у частині другій цієї статті, протягом мінімальної кількості годин, визначе-

ної комісією з атестації згідно із затвердженим Порядком, та успішно склали іспит, за рішенням комісії з атестації можуть бути зараховані теоретичні знання з відповідних предметів.

Аудитори, допущені до проведення обов'язкового аудиту в будь-якій державі Європей-

ПОВНОВАЖЕННЯ ІНСПЕКЦІЇ З ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ	Проведення перевірок з контролю якості аудиторських послуг суб'єктів аудиторської діяльності
	Підготовка проекту публічного звіту за результатами здійснення суспільного нагляду та проведення перевірок з контролю якості аудиторських послуг та оприлюднення звіту, затвердженого Радою нагляду за аудиторською діяльністю
	Здійснення перевірки, підготовка та надання Раді нагляду за аудиторською діяльністю проектів рекомендацій для удосконалення реалізації Аудиторською палатою України
	Проведення перевірок та реалізація стягнень за дорученням Ради нагляду за аудиторською діяльністю
	Методологічне забезпечення професійної кваліфікації

Рис. 4. Повноваження ІЗЯ

НАПРЯМИ ЗА ЯКИМИ ПІДТВЕРДЖУЮТЬ ТЕОРЕТИЧНІ ЗНАННЯ ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ – АУДИТОРА	Стандарти професійної етики та професійна незалежність
	Міжнародні стандарти аудиту
	Законодавчі засади аудиторської діяльності та методика проведення аудиту (професійні навички)
	Управління ризиками та внутрішній контроль
	Фінансовий аналіз
	Управлінський облік
	Міжнародні стандарти фінансової звітності
	Теорія бухгалтерського обліку та законодавчі засади ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності
	Податкове законодавство та законодавство про єдиний соціальний внесок
	Господарське, цивільне та трудове законодавство
	Корпоративне законодавство та законодавство про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом
	Інформаційні технології та комп'ютерні системи
	Фінанси підприємств
	Економіка підприємства та статистика

Рис. 5. Напрями, за якими підтверджують теоретичні знання фізичної особи – аудитора

ського Союзу, які мають намір працювати в Україні, повинні будуть скласти іспити з підтвердження теоретичних знань із питань законодавства України за напрямками: «аудиторської діяльності і бухгалтерського обліку, податкового законодавства та законодавства про єдиний соціальний внесок, трудового, цивільного, господарського законодавства, у тому числі корпоративного, та законодавства про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [2].

Особа, яка має вищу освіту та досвід роботи на посадах бухгалтера, ревізора, юриста, фінансиста, економіста, асистента

(помічника) аудитора не менше 15 років або має досвід роботи на зазначених посадах не менше семи років та пройшла стажування у порядку, визначеному Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», може бути атестована за результатами кваліфікаційного іспиту.

Кваліфікаційний іспит та іспити з теоретичних знань проводяться незалежними центрами оцінювання знань, акредитованими комісією з атестації.

Підготовку до складання іспитів відповідно до програм, затверджених комісією з атестації, зможуть проводити вищі навчальні

заклади та інші установи, професійні організації аудиторів та бухгалтерів. Кандидат в аудитори зможе самостійно підготуватися до складання іспитів.

При цьому підготовка кандидатів до складання іспитів та розроблення екзаменаційних завдань за одним і тим же напрямом одним і тим же суб'єктом не допускається.

Атестацію аудиторів здійснюватиме комісія з атестації, яка складатиметься з дев'яти осіб та буде формуватися шляхом делегування до її складу: однієї особи від вищих навчальних закладів за поданням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері вищої освіти; двох осіб – представників професійних організацій аудиторів та бухгалтерів, які є членами Міжнародної федерації бухгалтерів; однієї особи від АПУ; по одній особі від Національного банку України, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту, центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику економічного розвитку.

Кожна професійна організація аудиторів та бухгалтерів, яка є членом Міжнародної федерації бухгалтерів, може делегувати не більше одного представника. У разі якщо загальна кількість делегованих представників більше двох, то вибір представників до комісії з атестації проводиться шляхом рейтингового голосування у порядку, визначеному органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту.

У разі якщо професійні організації аудиторів та бухгалтерів, які є членами Міжнародної федерації бухгалтерів, делегували менше двох представників, то професійні організації аудиторів та бухгалтерів, які не є членами Міжнародної федерації бухгалтерів і мають у своєму складі повноправними членами не менше 20 відсотків загальної кількості аудиторів, включених до Реєстру станом на 1 січня поточного року, можуть делегувати не більше одного представника від кожної професійної організації. При цьому членство аудитора може бути враховано лише в одній професійній організації, за вибором аудитора, що має бути ним письмово засвідчено.

Професійні організації аудиторів та бухгалтерів обирають представників до комісії з атестації шляхом рейтингового голосування у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Голову комісії з атестації обирають із числа її членів простою більшістю голосів від загальної кількості членів комісії з атестації. Персональний склад комісії з атестації затверджує керівник центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту.

Строк повноважень членів комісії з атестації – три роки. Положення про комісію з атестації погоджуватиме ОСНАД та затверджуватиме наказом центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту. Матеріально-технічне та методичне забезпечення діяльності комісії з атестації здійснюватиме ОСНАД.

До компетенції комісії з атестації належать: «організація розробки та подання на схвалення до ОСНАД проектів Порядку складання іспитів, Порядку проходження стажування, Порядку безперервного професійного навчання аудиторів, Порядку зарахування теоретичних знань, інших нормативно-правових актів з питань атестації та професійного навчання аудиторів; затвердження програм іспитів для кандидатів в аудитори в обсязі, не меншому ніж обсяги навчальних програм вищих навчальних закладів IV рівня акредитації; організація проведення іспитів; затвердження результатів іспитів; прийняття рішень про зарахування іспиту у випадках, передбачених Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність»; розгляд апеляцій на результати іспитів; акредитація незалежних центрів оцінювання, центрів з підготовки екзаменаційних завдань та призначення осіб із перевірки екзаменаційних робіт; формування вимог до юридичних осіб, що можуть проводити безперервне професійне навчання аудиторів; прийняття рішення про визнання кваліфікаційної придатності особи до провадження аудиторської діяльності» [2].

Неправомірні рішення комісії з атестації аудиторів, її дії або бездіяльність, що обмежують чи порушують права юридичних або фізичних осіб, можуть бути оскаржені до ОСНАД або до суду.

Порядок складання іспитів (у тому числі методика оцінювання кваліфікаційних іспитів, порядок розподілу коштів, отриманих у вигляді

плати за складання іспиту) та порядок проходження стажування розробляються комісією з атестації та подаються на схвалення до ОСНАД, який після схвалення передає їх для затвердження центральному органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту.

Іспити проводять у письмовій або електронній формі з дотриманням анонімності та конфіденційності. За складання іспиту справляється плата у розмірі однієї мінімальної заробітної плати, встановленому на початок відповідного року. Ці кошти розподіляють між суб'єктами, які готують екзаменаційні завдання, незалежними центрами оцінювання знань та особами з перевірки екзаменаційних робіт відповідно до затвердженого порядку. У разі зарахування іспиту плата не справляється. Свідоцтво про складання іспитів з теоретичних знань та кваліфікаційного іспиту видають на підставі рішення комісії з атестації центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту. Воно є чинним протягом п'яти років з дня складення кваліфікаційного іспиту. Відмову у видачі свідоцтва може бути оскаржено до суду.

Особа, яка має намір бути аудитором, повинна набути практичного досвіду аудиторської діяльності шляхом працевлаштування/стажування у суб'єкта аудиторської діяльності не менше трьох років у будь-який період незалежно від дати отримання свідоцтва про складання іспитів з теоретичних знань та кваліфікаційного іспиту.

У разі наявності чинного свідоцтва про складання іспитів з теоретичних знань та кваліфікаційного іспиту і позитивної характеристики за результатами набуття практичного досвіду у суб'єкта аудиторської діяльності комісія з атестації приймає рішення про визнання кваліфікаційної придатності особи до провадження аудиторської діяльності.

Аудитор повинен дотримуватися вимог щодо безперервного професійного навчання. Порядок безперервного професійного навчання аудиторів затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері бухгалтерського обліку та аудиту. Безперервне професійне навчання аудиторів можуть проводити: «юридичні особи, які відповідають вимогам, встановленим комісією з атестації; аудиторські фірми, що розробили

власні програми безперервного професійного навчання, які визнані професійними організаціями – членами Міжнародної федерації бухгалтерів; професійні організації аудиторів та/або бухгалтерів» [2].

Відповідно до норм Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» запропоновано створити АПУ як професійну самоврядну організацію, яка забезпечуватиме реалізацію значної частки функцій з регулювання професійної діяльності аудиторів. Також буде скорочено кількість реєстрів з п'яти до одного та створено єдиний реєстр аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності, у зв'язку з чим буде зменшено витрати аудиторських компаній на навчання та сертифікацію в різних регуляторних органах.

Аудиторській палаті України, за умови, що її організаційна структура унеможливує виникнення конфлікту інтересів, делеговано такі повноваження: «реєстрація аудиторів та суб'єктів аудиторської діяльності; контроль за безперервним навчанням аудиторів, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності, крім аудиту фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес; контроль якості аудиторських послуг суб'єктів аудиторської діяльності, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності, крім аудиту фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес; здійснення дисциплінарних проваджень щодо суб'єктів аудиторської діяльності, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності, крім аудиту фінансової звітності підприємств, які здійснюють аудит фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес» [2].

Для забезпечення фінансування діяльності АПУ суб'єкти аудиторської діяльності зобов'язані за кожним договором з надання аудиторських послуг з обов'язкового аудиту іншим юридичним особам, які не є підприємствами, що становлять суспільний інтерес, сплачувати такі внески на користь АПУ: «фіксований внесок, що становить 0,3 мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного року, з кожного аудиторського звіту, підготовленого суб'єктом аудиторської діяльності за результатами надання аудиторських послуг з обов'язкового аудиту; внесок у відсотках суми винагороди (без урахування податку на додану вартість) за договором з надання аудиторських послуг з обов'язкового аудиту, розмір якого визначається АПУ, але не може бути більшим за розмір внеску, що сплачується на користь ОСНАД суб'єктами

аудиторської діяльності, які надають послуги з обов'язкового аудиту підприємствам, що становлять суспільний інтерес» [2].

Закон набрав чинності 1 січня 2018 року та введений в дію 1 жовтня 2018 року, крім положення, що стосується змін до Кодексу України про адміністративні правопорушення, яке набрало чинності через 12 місяців з дня набрання чинності Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність».

Висновки з цього дослідження. Таким чином, створення ефективної системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в Україні дасть змогу: підвищити вимоги до аудиторів, що надаватимуть послуги підприємствам, які становлять суспільний інтерес; запровадити ефективний механізм фінансування діяльності ОСНАД та АПУ, який передбачатиме сплату фіксованого внеску та змінного складника за договорами обов'язкового аудиту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. N 996-XIV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 01.02.2019).
2. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21 грудня 2017 р. № 2258-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення: 01.02.2019).
3. Плиса В.Й., Плиса З.П. Облік і аудит: навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2017. 684 с.
4. Рядська В.В. Аудит : навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 416 с.
5. Узагальнена інформація про стан аудиторської діяльності в Україні у 2016 році. Київ: Аудиторська палата України, 2017.

REFERENCES:

1. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16 lypnia 1999 r. N 996-XIV [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine: Law of Ukraine dated July 16, 1999 No. 996-XIV] / Verkhovna Rada Ukrainy. [Verkhovna Rada of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (data zvernennia: 01.02.2019 [application date: 01.02.2019]).
2. Pro audyt finansovoi zvitnosti ta audytorsku diialnist: Zakon Ukrainy vid 21 hrudnia 2017 r. N 2258-VIII [On the Audit of Financial Statements and Auditing: The Law of Ukraine of December 21, 2017 No. 2258-VIII] / Verkhovna Rada Ukrainy. [Verkhovna Rada of Ukraine]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (data zvernennia: 01.02.2019 [application date: 01.02.2019]).
3. Plysa V.Y., Plysa Z.P. (2017) Oblik i audyt [Account and Audit]. Lviv: LNU imeni Ivana Franka. (in Ukrainian)
4. Riadska V.V. (2008) Audyt [Audit]. Kyiv: Tsentri uchbovoyi literatury. (in Ukrainian)
5. Uzahalnena informatsiia pro stan audytorskoii diialnosti v Ukraini u 2016 rotsi [Generalized information on the state of audit activity in Ukraine in 2016]. Kyiv: Audytorska palata Ukrainy, 2017. (in Ukrainian)

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-93>

УДК 338.23:336.221

Обліково-інформаційне забезпечення управління ризиками податкового консультування

Титенко Лариса Василівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики
Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту
Університету державної фіскальної служби України

Богдан Святослав Володимирович

магістрант
Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту
Університету державної фіскальної служби України

Tytenko Larysa, Bohdan Sviatoslav

University of the State Fiscal Service of Ukraine

Стаття присвячена дослідженню системи обліково-інформаційного забезпечення управління ризиками податкового консультування в політиці ризик-менеджменту фірми-консультанта та споживача послуги. З метою ефективного управління запропоновано класифікацію ризиків за суб'єктами, етапами, видами наслідків та наслідками надання послуг і розглянуто механізм їх формування. Надано рекомендації у вигляді карти управління ризиками податкового консультування за напрямками зниження, хеджування та уникнення ризику. Визначено та вдосконалено облікове забезпечення управління ризиками податкового консультування через методи резервування та страхування. Наведено алгоритм оцінки ефективності зміни податкового режиму внаслідок упровадження рекомендацій консультаційної послуги. Розглянуто зарубіжний досвід у сфері податкового ризик-менеджменту.

Ключові слова: податкове консультування, ризик-менеджмент, обліково-аналітичне забезпечення управління ризиками, резервування ризиків, страхування ризиків.

Титенко Л.В., Богдан С.В. УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию системы учетно-информационного обеспечения управления рисками налогового консультирования в политике риск-менеджмента фирмы-консультанта и потребителя услуги. С целью эффективного управления предложена классификация рисков по субъектам, этапам, видам последствий и последствиям предоставления услуг, а также рассмотрен механизм их формирования. Даны рекомендации в виде карты управления рисками налогового консультирования по направлениям снижения, хеджирования и избежания риска. Определено и усовершенствовано учетное обеспечение управления рисками налогового консультирования через методы резервирования и страхования. Приведен алгоритм оценки эффективности изменения налогового режима в результате внедрения рекомендаций консультационной услуги. Рассмотрен зарубежный опыт в сфере налогового риск-менеджмента.

Ключевые слова: налоговое консультирование, риск-менеджмент, учетно-аналитическое обеспечение управления рисками, резервирование рисков, страхование рисков.

Tytenko Larysa, Bohdan Sviatoslav. ACCOUNTING AND INFORMATION SUPPORT OF RISK MANAGEMENT OF TAX CONSULTING

The article is devoted to the research of the system of accounting and information provision of risk management of tax counseling in the policy of risk management of the consulting firm and consumer services. Within the framework of the study, author's definition of tax risk in the context of tax advisory is proposed. The goal of tax counseling is defined and substantiated through the development of an optimal business model. For the purpose of effective management, the classification of risks by subjects (consultant, client, state), stages (informational, diagnostic, advisory), types of consequences (tax burden, tax control and criminal liability) and the consequences of the provision of services (reputation, fines, termination of activity), and also the mechanism of their formation is considered. The recommendations are presented in the form of a map of risk management of tax counseling (professional, personnel, organizational, informational, innovative, marketing, financial) in areas of reduction, hedging and risk avoidance. The accounting for risk management of tax counseling through the methods of provisioning (creation of a reserve of risks and professional risk reserves) and insurance (creation of an account for professional liability insurance) has

been identified and improved. An algorithm for assessing the effectiveness of changing the tax regime through the indicators of the apparatus of mathematics and probability theory as a result of the introduction of advisory services recommendations is outlined. An example of filling the expert assessment card of the effectiveness of changing the tax regime is given. Foreign experience in the field of tax risk management is considered, namely the information management model of tax risk management of the IG Majority Tax Administration and the Australian Information Business Model for Tax Risk Management.

Key words: tax consulting, risk management, accounting and analytical support for risk management, risk reservation, risk insurance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У процесі провадження діяльності суб'єкти господарювання стикаються з великою кількістю ризиків, які різняться між собою за критеріями місця та часу виникнення, впливу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Як правило, всі види ризиків взаємопов'язані, і зміна одного з них може привести до зміни інших, що може негативно позначитися на діяльності суб'єкта підприємства. Особливе місце в системі ризик-менеджменту на підприємстві посідають процедури управління податковими ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням засад організації та здійснення податкового консультування займалися такі провідні вітчизняні вчені, як Ф.П. Ткачик, І.Р. Безпалько, О.М. Смірнова. Основні аспекти ризик-менеджменту висвітлені у працях таких учених, як І.Ш. Резепов, І.Т. Балабанов, В.В. Глухов, А.І. Орлов, М.А. Рогов, Є.В. Каточков, Г.Л. Багієв.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак серед низки наукових праць не приділено уваги управлінню ризиками консультаційних (консалтингових) послуг, податкових зокрема.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та розроблення інструментів обліково-інформаційного забезпечення управління ризиками податкового консультування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під податковим ризиком (у контексті податкового консультування) нами пропонується розуміти можливість настання події, що приведе до втрати або недоотримання фінансових ресурсів суб'єктами податкових правовідносин у процесі дотримання прав та виконання ними своїх обов'язків у процесі продукування податкової консалтингової послуги.

Метою податкового консультування є розроблення оптимальної бізнес-моделі (з урахуванням специфіки діяльності) суб'єкта господарювання, яка спрямована на прийняття найбільш оптимального режиму оподатку-

вання. У цьому разі контекстом мети передбачається мінімізація або уникнення ризиків, що можуть виникати в процесі оподаткування діяльності суб'єкта підприємництва [4].

Однак у процесі надання послуг податкового консультування можуть виникати ризики у відносинах «консультант – клієнт», які негативно вплинуть на результат та ефективність таких послуг. Сприйняття ризиків як у клієнта, так і в консультанта можуть різнитися. Причиною цьому є наявність різних поглядів стосовно проблеми, різниці в потребах та можливостях сторін. У контексті зазначеного податкове консультування спрямоване на:

- визначення основних складників моделі процесу ризик-менеджменту;
- визначення адекватності ідентифікації податкових ризиків;
- поєднання різних методик під час аналізу податкових ризиків;
- можливість коригування процесу управління податковими ризиками.

У сучасних методиках ризик-менеджменту з метою найбільш ефективного процесу управління ризиками здійснюють їх розширену класифікацію. Запропонуємо класифікацію ризиків податкового консультування у табл. 1.

Основними ризиками податкового консультування, що можуть виникати у зовнішньому середовищі внаслідок дій законодавчих, виконавчих та судових органів влади, можуть виступати: правові, галузеві, інфляційні, конкурентні тощо; а у внутрішньому середовищі – професійні ризики, кадрові ризики, фінансові ризики – ризики невиконання умов договору, ризики непогашення грошової вимоги, ризики несвоєчасного платежу тощо.

У подальшому дослідженні зосередимо увагу на ризиках, що виникають із погляду двох основних суб'єктів процесу податкового консультування – консалтингової фірми та клієнта.

Податкова консалтингова фірма – суб'єкт процедури податкового консультування, який надає професійну кваліфіковану допомогу з різних питань податкового законодавства на свій страх та ризик.

Таблиця 1

Класифікація ризиків податкового консультування

№ з/п	Ознака класифікації	Вид ризику	Характеристика
1	за суб'єктами податкового консультування	ризики консультанта	допущення помилок під час процесу консультування; недоотримання доходів від надання послуг
		ризики клієнта	впровадження неефективних рекомендацій консультування, що можуть негативно позначитися на діяльності
		ризики держави	невиконання платником податку своїх зобов'язань, що призведе до недоотримання податкових надходжень до бюджету
2	за етапами податкового консультування	інформаційні ризики	надання (збір) недостовірної, неповної інформації для організації консультування
		ризики діагностики	використання неефективних або недоцільних методик діагностики проблеми об'єкта
		ризики рекомендацій	надання хибних рекомендацій, які не пристосовані до діяльності підприємства
3	за видами наслідків податкового консультування	ризики податкового навантаження	впровадження рекомендацій податкового консультування, що призведе до збільшення податкового навантаження
		ризики податкового контролю	впровадження рекомендацій податкового консультування, що приведе до посилення уваги з боку органів податкового контролю
		ризики кримінальної відповідальності	впровадження рекомендацій податкового консультування незаконного характеру, що призведе до притягнення до відповідальності
4	за наслідками надання послуг консалтинговою фірмою	репутаційний (іміджевий) ризик	погіршення іміджу та репутації консалтингової фірми на ринку консультаційних послуг
		ризик застосування штрафів	понесення витрат щодо сплати штрафів та застосування санкцій до фірми органами регулювання
		ризик припинення діяльності	згортання діяльності через низку причин – від відсутності попиту на послуги до великої кількості неякісних послуг

Джерело: розроблено авторами

У процесі здійснення своєї діяльності консалтингові фірми стикаються з низкою ризиків, серед яких, на нашу думку, доцільно виокремити:

– ризики зовнішнього середовища – фактори, зумовлені причинами, безпосередньо не пов'язаними з діяльністю самої консалтингової фірми;

– ризики внутрішнього середовища – фактори, поява яких зумовлена діяльністю самої консалтингової фірми.

Слід зазначити, що контролю з боку менеджменту піддаються винятково ризики, що виникають у внутрішньому середовищі, чому й буде присвячений подальший аналіз.

Основні ризики, які виникають у внутрішньому середовищі консалтингової фірми та які можуть вплинути на професійну консультативну діяльність, зображені на рис. 1.

Розглянемо детальніше кожну з груп ризиків.

1. Ризики, які виникають у системі кадрового складу та організаційної структури:

– в науковій періодиці сутність ризику професійної діяльності податкових консалтингових фірм пов'язана насамперед із можливістю допущення консультантом помилки під час формування своєї професійної думки стосовно певної проблеми;

– кадрові ризики характеризуються браком кваліфікованих кадрів або їх низькою кваліфікацією, що може бути викликана наявністю на ринку консалтингових послуг більш стійкого конкурента з потужним кадровим потенціалом. З огляду на специфіку діяльності консалтингової фірми, зазначаємо, що кадровий ризик є критичним за своєю природою. У разі виникнення кадрового ризику наслідки для фірми можуть бути непередбачувані;

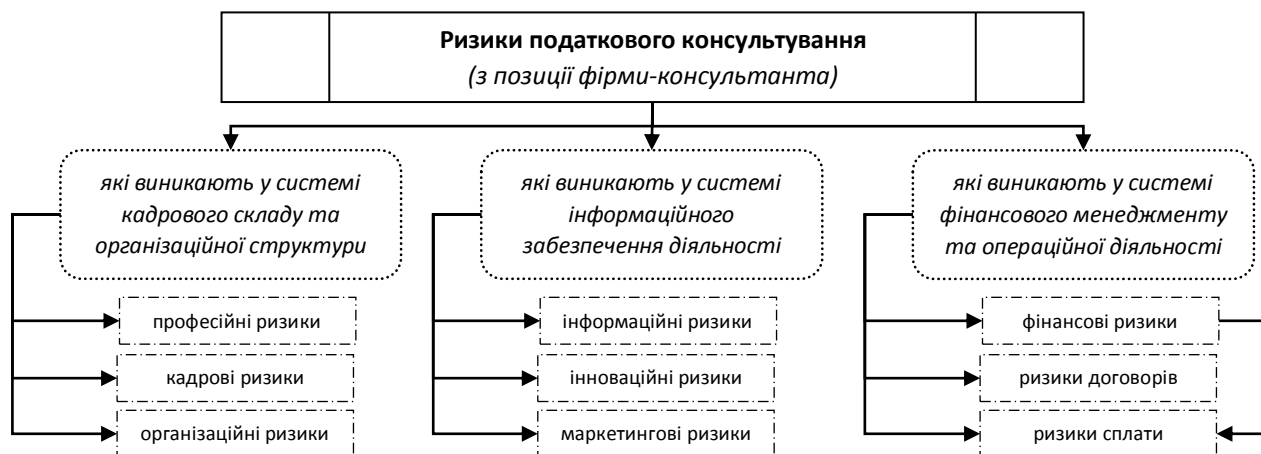


Рис. 1. Система ризиків податкового консультування, що виникає у внутрішньому середовищі консалтингової фірми

Джерело: розроблено авторами

– організаційні ризики – ризики, зумовлені побудовою та використанням неефективної організаційної структури управління консалтинговою фірмою.

II. Ризики, які виникають у системі інформаційного забезпечення діяльності:

– інформаційний ризик пов'язаний з нестачею інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище. Якість послуг, які надаються консалтинговою фірмою, безпосередньо залежить від надання та збору економічної інформації;

– інноваційний ризик визначається як можливість несприятливого здійснення процесу та результату впровадження змін;

– маркетинговий ризик може визначатися як інформаційні спотворення щодо стану та розвитку ринку податкових консультаційних послуг.

III. Ризики, які виникають у системі фінансового менеджменту та операційної діяльності:

– фінансові ризики – у загальноприйнятому визначенні – події, настання яких призводить до втрати фінансових ресурсів;

– ризики договорів – ризики, які спричиняють невиконання угоди, укладеної між клієнтом та фірмою, через низку причин;

– ризики сплати – ризики непогашення грошової вимоги або несвоєчасного чи неповного платежу. І хоча цей вид ризику за логікою доцільно віднести до фінансових, однак, на нашу думку, його слід виокремлювати у зв'язку з тим, що факт сплати за консалтингову послугу є її специфічною особливістю.

Розглянута вище система ризиків дає змогу сформувати карту управління ризиками, зображену у табл. 2.

Отже, розглянутий комплекс заходів управління ризиками податкового консультування (з позиції консалтингової фірми) дає змогу менеджменту фірми на основі оперативної інформації про стан систем, в яких можливе виникнення зазначених ризиків, здійснювати управлінські дії, спрямовані на уникнення цих ризиків і зведення їхнього впливу на діяльність консалтингової фірми до мінімуму.

Особливої уваги в інформаційному забезпеченні управління ризиками податкового консалтингу всередині консалтингової фірми потребує система бухгалтерського обліку, яка повинна бути адаптована до особливостей податкового консультування в умовах ризику. Тому для відповідності облікової інформації потребам ризик-менеджменту доцільно розробити облікове забезпечення (табл. 3) управління розглянутими вище ризиками за методами резервування ризиків та їх страхування.

Перший метод – резервування ризиків, тобто створення резервів спричиняє пряме визнання впливу ризику, робить інформацію про них відкритою та зрозумілою у використанні як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам. У цьому разі найбільший інтерес становлять два аспекти резервування – обґрунтованість розміру резервів та фактичне забезпечення створених резервів відповідними активами [2, с. 136]. Другий метод – страхування ризиків – є основним прийомом зниження ризику, який слугує надійним захистом від настання несприятливих подій. Зокрема, вважаємо за доцільне включення до Плану рахунків бухгалтерського обліку рахунку 656 «Розрахунки за страхуванням професійної відповідаль-

Таблиця 2

**Карта управління ризиками податкового консультування
(з позиції консалтингової фірми)**

№ з/п	Вид ризику	Комплекс управлінських дій, спрямованих на:		
		зниження ризику	хеджування ризику	уникнення ризику
<i>1. Ризики, які виникають у системі кадрового складу та організаційної структури:</i>				
1.1	професійний ризик	навчання та підвищення кваліфікації консультантів	створення груп з консультантів різної кваліфікації	здійснення процедур та дій контролю якості
1.2	кадровий ризик		залучення молодих фахівців (випускників ЗВО)	забезпечення найкращих параметрів умов та оплати праці
1.3	організаційний ризик	об'єднання структурних підрозділів за спільним напрямом	взаємозв'язок та співпраця підрозділів у вирішенні завдань	моніторинг та оцінка ефективності структурних підрозділів
<i>2. Ризики, які виникають у системі інформаційного забезпечення діяльності:</i>				
2.1	інформаційний ризик	застосування процедур перевірок актуальності інформації	здіяння у процес надання послуги клієнта та фіскальних органів	постійний моніторинг та аналіз і оцінка змін законодавства
2.2	інноваційний ризик	використання традиційних технік з урахуванням нововведень	використання традиційних технік із застосування нововведень	вдосконалення технік та технологій, задіяних у наданні послуги
2.3	маркетинговий ризик	використання вторинної маркетингової інформації	організація змішаних маркетингових досліджень	організація періодичних маркетингових досліджень
<i>3. Ризики, які виникають у системі фінансового менеджменту та операційної діяльності:</i>				
3.1	фінансовий ризик	створення резерву сумнівних та безнадійних боргів	страхування відповідальності клієнтів	вимога 100% авансового платежу
3.2	ризик сплати			
3.3	ризик договору	призначення відповідального за контролем виконання договору	укладення додаткового договору або домовленості	передбачення відповідних пунктів у договорі

Джерело: розроблено авторами

ності», на якому доцільно вести облік розрахунків із відповідальності перед третіми юридичними або фізичними особами, котрі можуть зазнати збитків внаслідок будь-якої дії чи внаслідок бездіяльності.

Отже, зазначені методи облікового забезпечення управління ризиками податкового консультування дають змогу здійснювати своєчасний контроль за рівнем ризику, відхиленнями та економічною доцільністю цих методів.

Доцільно звернути увагу: ризики податкового консультування консалтингової фірми, які виникають на етапах від підготовчого (інформаційного) до рекомендаційного (впровадження змін), зазвичай справляють най-

більший вплив на діяльність консалтингової фірми, а ризики, що виникають на етапах від рекомендаційного (впровадження змін) до етапу оцінки ефективності змін, справляють істотний вплив на діяльність клієнта – іншого суб'єкта податкового консультування.

Клієнт послуги податкового консультування – суб'єкт процедури податкового консультування, який звертається за професійною кваліфікованою допомогою з різних питань податкового законодавства з метою оптимізації режиму оподаткування, в якому він здійснює діяльність.

На відміну від сукупності ризиків, які виникають із позиції консалтингової фірми, осно-

Таблиця 3

**Облікове забезпечення управління ризиками податкового консультування
(з позиції консалтингової фірми)**

№ з/п	Метод зниження або уникнення ризику	Об'єкт обліку	Бухгалтерські рахунки
1	Метод резервування ризиків	господарські операції з формування та використання резерву сумнівних боргів	– 38 Резерв сумнівних боргів – 43 Резервний капітал 431 Резерв покриття наслідків ризику – 47 Забезпечення майбутніх витрат і платежів 479 Резерв під забезпечення професійних ризиків
2	Метод страхування ризиків	господарські операції за послугами компанії щодо страхування ймовірності настання внутрішніх ризиків діяльності фірми	– 65 Розрахунки за страхуванням 656 Розрахунки за страхуванням професійної відповідальності

Джерело: адаптовано до системи управління ризиками податкового консультування на основі [1, с. 223], [2]

Таблиця 4

Картка експертного оцінювання ефективності змін податкового режиму (приклад заповнення)

№ з/п	Критерій / параметр	Експертна оцінка			Загальна оцінка критерію, %
		критичний стан 0-29%	прийнятний стан 30-69%	оптимальний стан 70-100%	
1	Величина податкового навантаження у порівнянні з галузевим показником		■		48%
2	Темпи приросту прибутковості діяльності			■	76%
3	Рівень оплати праці у порівнянні з галузевим показником		■		54%
4	Ступінь використання можливостей застосування податкових пільг	■			15%
5	Частота податкових перевірок діяльності		■		32%
Характеристика стану		1/5	3/5	1/5	x

Джерело: розроблено авторами.

вним для споживача послуги податкового консультування є фінансовий ризик. Причому виявити цей ризик загально визначеними методами кількісного вимірювання його ступеня можливо лише після впровадження рекомендацій податкового консультування.

Найчастіше для оцінки різних видів фінансового ризику використовуються показники апарату теорії ймовірності – дисперсія, середньоквадратичне відхилення, математичне сподівання, коефіцієнт варіації тощо. Менше використовуються такі способи, як розмах варіації, рівень бета-коефіцієнтів,

критерій Чебишева, коефіцієнти коваріації та кореляції [3].

Зокрема, як експертне оцінювання ефективності впровадження рекомендацій податкового консультування, з одного боку, та виявлення можливості фінансових втрат через вплив ризику – з іншого запропонуємо картку експертного оцінювання ефективності змін податкового режиму клієнта за певними критеріями, визначеними у табл. 4.

Під час опрацювання зображеної вище картки доцільно будувати криву стану критеріїв, яка відобразить однорідність критеріїв

за ознакою знаходження їх у певному стані, що дає змогу поруч із порівнянням за показником загальної оцінки критерію виявляти джерела ризиків та у подальшому – здійснювати розроблення механізму управління ними.

Таким чином, ризик-менеджмент клієнта – користувача послуги податкового консультування спрямований винятково на виявлення, вимірювання та мінімізацію впливу ризиків упровадження рекомендацій.

Зокрема, слід зазначити, що заходи управління ризиками податкового консультування повинні здійснюватися не лише консалтинговою фірмою і фірмою-клієнтом, а й безпосередньо фіскальними органами. Про необхідність упровадження концепції ризик-менеджменту в діяльність фіскальних органів було наголошено ще у 2001 році Центром податкової політики та податкового адміністрування ОЕСР, що дало початок здійсненню податкового консультування окремими фіскальними органами окремих країн у сфері управління податковими ризиками.

У Великій Британії цей підхід застосовується щодо великих платників податків, при цьому здійснюється акцент на ризиках дотримання податкового законодавства (tax compliance risk). У зв'язку з цим Податковим управлінням її Величності було розроблено інформаційну модель управління податковими ризиками, відображену на рис. 2.

Процес оцінки ризиків проводиться спеціалізованим фахівцем за декількома етапами [5]:

- 1) взаємодія з платником податку;
- 2) здійснення попереднього аналізу ризиків – Risk Review;
- 3) підготовка попередньої діагностики ризиків, результати якої подаються платнику податку;
- 4) погодження спільного плану ризик-менеджменту (Action Plan);
- 5) присвоєння ризик-рейтингу платнику податку.

Не менш цікавою є методика управління податковими ризиками, розроблена австралійськими податковими органами. В основі діяльності податкових органів Австралії мета – мінімізація витрат платника податку на виконання податкових зобов'язань. При цьому основною інформаційною бізнес-моделлю, якою користуються податкові органи у своїй діяльності, є трикутник, що відображає обернену залежність між рівнем дотримання вимог податкового законодавства та витратами на виконання податкових зобов'язань. Відповідна бізнес-модель відображена на рис. 3.

Побудова трикутника Compliance Model дає змогу здійснити оцінку причин низької податкової дисципліни та розглядається як ключовий інструмент управління податковими ризиками, що є свідченням підвищення

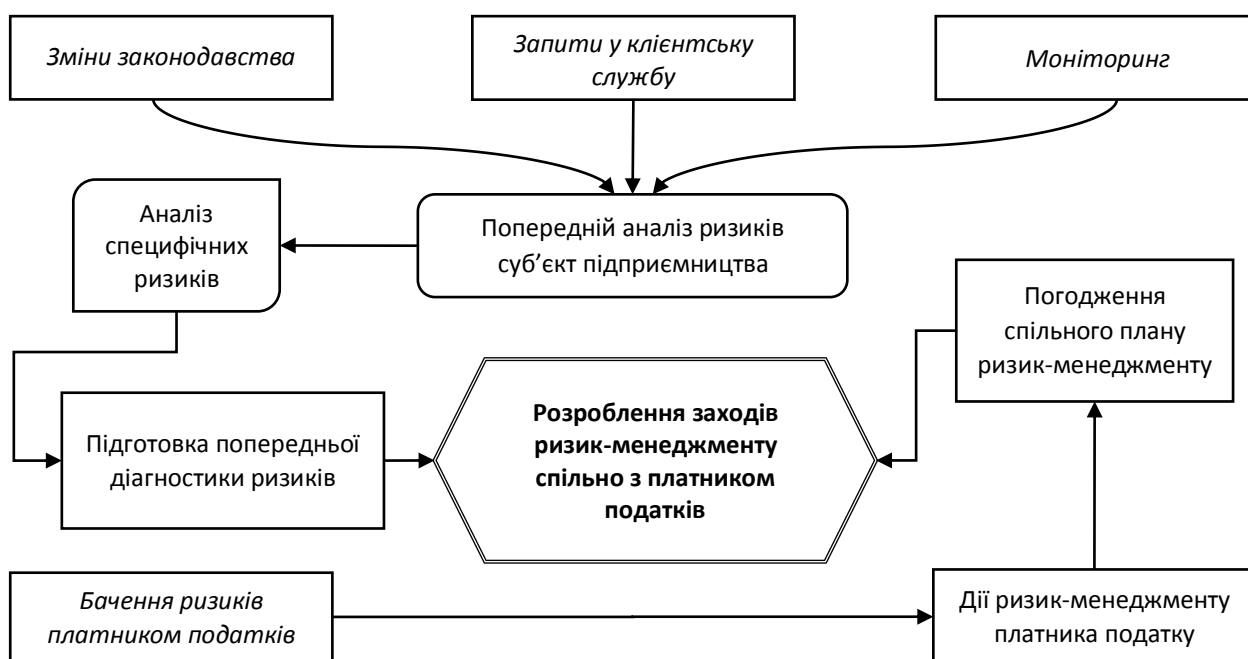


Рис. 2. Інформаційна модель управління податковими ризиками Податкового управління її Величності

Джерело: складено автором на основі [5]

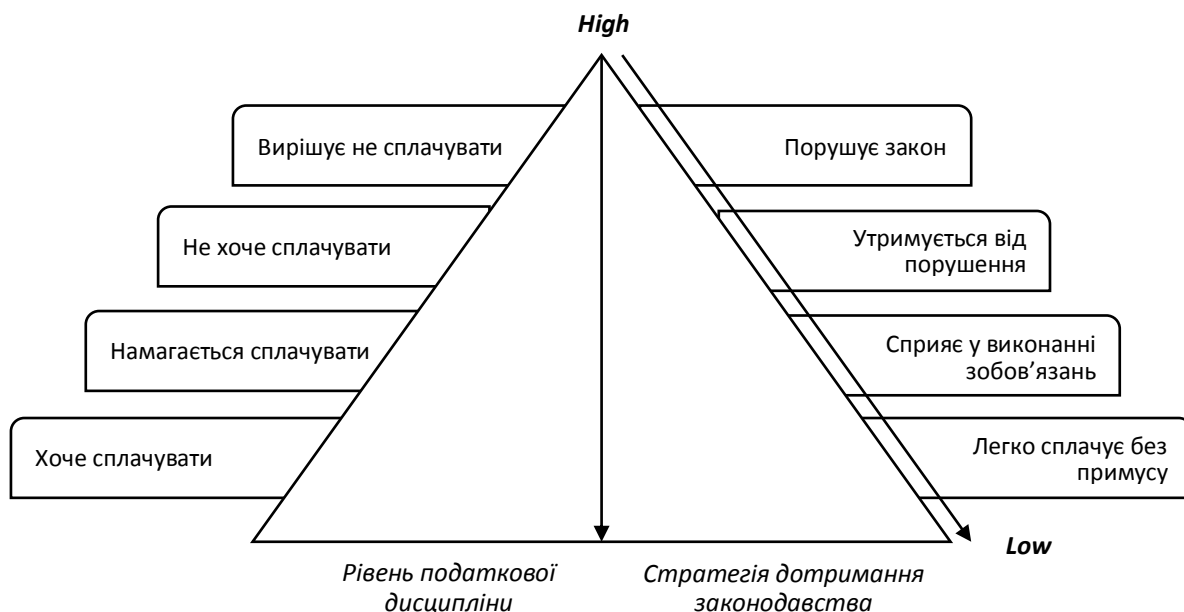


Рис. 3. Австралійська інформаційна бізнес-модель управління податковими ризиками

Джерело: складено на основі [6]

пріоритетності ролі ризик-менеджменту в корпоративній культурі Австралійського податкового управління. Ця концепція знаходить підтримку на офіційному рівні від уряду Австралії, спілки податкових консультантів та безпосередньо платників податків.

Висновки. Таким чином, зарубіжний досвід управління податковими ризиками, які є одним із джерел виникнення ризиків подат-

кового консультування, може стати у нагоді під час розроблення вітчизняної системи ризик-менеджменту на рівні Державної фіскальної служби України, її головних управлінь та податкових інспекцій зокрема, що може дати поштовх до потужного розвитку інституту податкового консультування та його конкурентоспроможності на глобальному ринку консультаційних податкових послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Макарович В.К. Місце і роль договору факторингу в системі бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації*. Київ. ПП «Рута», 2013. Випуск 2 (11). С. 223–232.
2. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства: монографія. Київ. КНЕУ, 2012. 305 с.
3. Балджи М.Д. Економічний ризик та методи його вимірювання. Навчальний посібник. Харків: Промарт, 2015. 300 с.
4. Тучак Т.В., Богдан С.В. Концептуальні засади становлення та функціонування інституту податкового консультування. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 1 (18) [Online]. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/18-2019>
5. Управління податковими і митними зборами Її Величності: офіційний сайт [Online]. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs>
6. Австралійський офіс оподаткування: офіційний сайт [Online]. URL: <https://www.ato.gov.au/>

REFERENCES:

1. Makarovich V.K. (2013) Mistse i rol dohovoru faktorynhu v systemi bukhgalterskoho obliku [The place and role of the factoring contract in the accounting system] *Bukhgalterskyi oblik, analiz ta audit: problemy teorii, metodolohii, orhanizatsii: zb. nauk. pr. K.: PP «Ruta»*. Volume 2 (11). PP. 223–232 (in Ukrainian)
2. Hnylytska L.V. (2012) *Oblikovo-analytychne zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva: monohrafiia* [Accounting and analytical support of economic safety of the enterprise] K. 305 p. (in Ukrainian)

3. Baldzhy M.D. (2015) Ekonomichnyi ryzyk ta metody yoho vymiriuvannia [Economic risk and methods of its measurement]. Navchalnyi posibnyk. Kharkiv: Promart. 300 p. (in Ukrainian)
4. Tuchak T., Bohdan S. (2019) Kontseptualni zasady stanovlennia ta funktsionuvannia instytutu podatkovoho konsultuvannia [Conceptual principles of the formation and functioning of the tax consulting institute] Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. # 1 (18) [Online]. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/18-2019> (in Ukrainian)
5. Her Majesty's Revenue and Customs [Online]. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs>
6. Australian Taxation Office [Online]. URL: <https://www.ato.gov.au>

Принципи оцінки у національній системі бухгалтерського обліку

Тичук Тетяна Олександрівна

аспірант кафедри фінансового аналізу та аудиту
Київського національного торговельно-економічного університету

Tychuk Tetiana

Kyiv National Trade and Economics University

Наведено результати дослідження принципів обліку у національній та континентальній системах обліку. Запропоновано класифікаційні ознаки та змістове тлумачення концептуальних принципів оцінки об'єктів бухгалтерського обліку, таких як принципи-припущення (безперервність, об'єктивність, історична собівартість, нарахування та відповідність, зміни вартості, корисності), які забезпечують умови для здійснення оцінки; принципи-вимоги (єдиний вимірник, повне висвітлення, послідовність, альтернативність оцінок), які вимагають виконання прийнятих правил організації та проведення оцінки в обліку і передбачають обов'язкову умову їх виконання; принципи-обмеження (раціональність, суттєвість, обачність, ефективне використання), що створюють непряме обмеження оцінки через додаткові ознаки, які стосуються організації та проведення оцінки. Сформовано перспективи подальших досліджень теоретико-методичних засад оцінки.

Ключові слова: бухгалтерський облік, оцінка, принципи оцінки, суб'єкти оцінювання, об'єкти бухгалтерського обліку.

Тичук Т.А. ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Представлены результаты исследования принципов учета в национальной и континентальной системах учета. Предложено классификационные признаки и содержательное толкование концептуальных принципов оценки объектов бухгалтерского учета, а именно принципы-предположения (непрерывность, объективность, историческая себестоимость, начисление и соответствие, изменения стоимости, полезности), которые обеспечивают условия для осуществления оценки; принципы-требования (единственный измеритель, полное освещение, последовательность, альтернативность оценок), которые требуют выполнения принятых правил организации и проведения оценки в учете и предусматривают обязательное условие их исполнения; принципы-ограничения (рациональность, сущность, осмотрительность, эффективное использование), создающие косвенное ограничение оценки из-за дополнительных признаков, которые касаются организации и проведения оценки. Сформированы перспективы дальнейших исследований теоретико-методических основ оценки.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, оценка, принципы оценки, субъекты оценки, объекты бухгалтерского учета.

Tychuk Tetiana. PRINCIPLES OF VALUATION IN THE NATIONAL ACCOUNTING SYSTEM

Results of research of accounting principles in the national and continental accounting systems are presented. Valuation of objects of accounting goes far beyond the system of accounting. Despite the status and legislative regulation of valuation procedures, most of the factors influencing the choice and change of valuation methods are the same for external and internal subjects of valuation. Therefore, it is important today to solve the issue in relation to the systematization and allocation of conceptual principles of valuation in the national accounting system in order to improve the theoretical and methodological provision of forming the value of objects of accounting. In scientific literature and national legislation, there are no today clearly defined and scientifically grounded principles of valuation precisely for accounting objects. There are separate principles of accounting and financial reporting, principles of the audit, and principles of independent valuation. Classification features and conceptual interpretation of conceptual principles of valuation of objects of accounting are proposed, namely principles-assumptions (continuity, objectivity, historical cost, accrual and compliance, changes in value, utility) that provide the conditions for the valuation; principles-requirements (single metric, full coverage, sequence, alternatives to estimates) that require execution of the accepted rules of organization and performance of the assessment in the accounting and provide for their mandatory execution; principles-restrictions (rationality, essentiality, prudence, effective use) that create an indirect limitation of assessment through additional attributes related to organizing and conducting assessment. Prospects of further research on theoretical and methodological principles of valuation are formed. The main goal of the proposed principles is to develop theoretical and methodological principles of valuation of objects of accounting, which will contribute to the improvement of national accounting standards, order of choice and application of methods for evaluating objects, ensure high-quality characteristics of information in the process of valuation of assets, obligations, equity – usefulness, transparency, reliability, and comparability.

Key words: accounting, valuation, principles of valuation, subjects of valuation, objects of accounting.

Постановка проблеми. Господарське життя будь-якої фірми визначається діями осіб-учасників економічних відносин. Їхні дії – це наслідок прийнятих ними управлінських рішень. Ці рішення ґрунтуються на інформації про економічну реальність, значущу частину якої становить саме оцінка подій та елементів фінансової звітності. Бухгалтерський облік, як і будь-яка інша інформація, дає уявлення про об'єкти торгового підприємства за допомогою категорій часу – минуле, сьогоднішнє і майбутнє [5]. Таким чином, кожен господарський факт і будь-який варіант його бухгалтерської інтерпретації може і, що найголовніше, має розглядатися у світлі цих категорій. Тільки так можна зрозуміти реальне значення результатів оцінки на прийняття управлінських рішень.

Проте в основі оцінки лежить низка концептуальних принципів, які управляють процесом виконання будь-якого завдання з оцінки та складання будь-якого звіту. Ці принципи є певним обґрунтуванням загальноекономічних законів із позицій користувачів такої інформації та дають змогу об'єднати, узагальнити фактори, які впливають на вартість об'єктів бухгалтерського обліку. Правильне використання принципів дає змогу отримати достовірні висновки щодо вартості об'єкта, який оцінюється.

Ці концептуальні принципи пов'язані з основними (базовими) функціями обліку, а саме з визнанням, оцінкою і повним розкриттям інформації про об'єкти бухгалтерського обліку [3].

При цьому невирішеним питанням залишається перелік концептуальних принципів, які б дали змогу гармонізувати результати оцінки та зробити їх якісними та зрозумілими для всіх суб'єктів оцінки та користувачів.

Аналіз останніх досліджень. Питання методології та методики оцінки в обліку та елементів фінансової звітності розглядали як вітчизняні науковці, так і зарубіжні вчені, зокрема Дж. Фридман, Н. Ордуей, Ж. Сатр, Я.В. Соколов, З.В. Удалова, М.М. Шигун та ін. Загальні питання застосування принципів у національному обліку знайшли відображення у працях Ф.Ф. Бутиця, Л.М. Братчук, П.П. Горецької, О.В. Пустяк, М.М. Шигун та ін.

Формулювання цілей статті. Провести аналіз класифікації основних принципів, які є передумовою та основою вартісної оцінки об'єктів бухгалтерського обліку, та запропонувати перелік концептуальних принципів оцінки.

Виклад основного матеріалу. Оцінка об'єктів бухгалтерського обліку далеко виходить за межі системи бухгалтерського обліку. Крім внутрішніх суб'єктів оцінки (бухгалтерів з їхнім професійним судженням), є зовнішні суб'єкти оцінки (незалежні оцінювачі), які також досягають цілей оцінки та визначають вартість конкретного об'єкта в конкретній ситуації через процес оцінки на основі конкретних принципів.

Ми вважаємо, що під час формування системи концептуальних принципів оцінки слід урахувати принципи, якими керуються не тільки внутрішні суб'єкти оцінки, але й зовнішні – незалежні оцінювачі. Оскільки вони керуються однією метою – визначення вартості будь-якого об'єкта для прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання в процесі управління.

Отже, на нашу думку, між внутрішніми та зовнішніми суб'єктами проведення оцінки є певний взаємозв'язок (рис. 1).

Незважаючи на розходження філософії оцінки, і внутрішні, і зовнішні суб'єкти оцінки керуються схожими цілями. При цьому більшість об'єктів оцінки є аналогічними для цих суб'єктів. Отже, незважаючи на статус та законодавче регулювання процедур оцінки, більшість чинників, які впливають на вибір та зміну методів оцінки, є однаковими (життєвий цикл існування активів, джерела надходження й вибуття, дати здійснення операції, чинники якісного змісту інформації, чинник часу) для зовнішніх та внутрішніх суб'єктів оцінки. Крім того, відбувається зміна філософії оцінки в бухгалтерському обліку із застосування історичної (фактичної) собівартості на більш перспективну справедливу, яка в окремих випадках відповідає ринковій. Ще один спільний аспект між бухгалтерською та незалежною оцінкою полягає у тому, що вартість активів визначається величиною, якістю і тривалістю періоду отримання тих вигод, які ці об'єкти, як очікується, будуть приносити в майбутньому.

Нині в науковій літературі та в національному законодавстві відсутні чітко визначені та науково обґрунтовані принципи оцінки саме бухгалтерських об'єктів. Є окремо принципи ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності, принципи аудиту та принципи оцінки незалежної оцінки.

Тому ми маємо вирішити питання щодо систематизації та виокремлення концептуальних принципів оцінки у національній системі бухгалтерського обліку з метою удосконалення

Внутрішній суб'єкт оцінювання (бухгалтер)	Зовнішній об'єкт оцінювання (незалежний оцінювач)																								
<i>Мета оцінки</i>																									
Узагальнення інформації про цінність об'єктів обліку в вартісному вираженні з метою прийняття управлінських рішень	Визначення будь-якого виду вартості, яка є еквівалентом цінності об'єкта оцінки, та необхідна для прийняття рішення щодо подальших дій з об'єктом оцінки																								
<i>Об'єкти оцінки</i>																									
<table border="1"> <tr> <td>Балансові об'єкти</td> <td>Небалансові об'єкти</td> <td>Об'єкти у нематеріальній формі</td> <td>Цілісний майновий комплекс</td> </tr> <tr> <td>Матеріальні та нематеріальні активи, дебіторська заборгованість та зобов'язання, інструменти власного капіталу</td> <td> <table border="1"> <tr> <td>Позабалансові об'єкти</td> <td>Доходи, витрати, фінансові результати</td> <td>Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Активи, зобов'язання резерви, фонди</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> </td> <td> <table border="1"> <tr> <td>Об'єкти у матеріальній формі</td> <td>Об'єкти у нематеріальній формі</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Нерухоме та рухоме майно</td> <td>Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права</td> <td></td> <td></td> </tr> </table> </td> <td></td> </tr> </table>	Балансові об'єкти	Небалансові об'єкти	Об'єкти у нематеріальній формі	Цілісний майновий комплекс	Матеріальні та нематеріальні активи, дебіторська заборгованість та зобов'язання, інструменти власного капіталу	<table border="1"> <tr> <td>Позабалансові об'єкти</td> <td>Доходи, витрати, фінансові результати</td> <td>Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Активи, зобов'язання резерви, фонди</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Позабалансові об'єкти	Доходи, витрати, фінансові результати	Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права		Активи, зобов'язання резерви, фонди				<table border="1"> <tr> <td>Об'єкти у матеріальній формі</td> <td>Об'єкти у нематеріальній формі</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Нерухоме та рухоме майно</td> <td>Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Об'єкти у матеріальній формі	Об'єкти у нематеріальній формі			Нерухоме та рухоме майно	Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права				Цілісний майновий комплекс
Балансові об'єкти	Небалансові об'єкти	Об'єкти у нематеріальній формі	Цілісний майновий комплекс																						
Матеріальні та нематеріальні активи, дебіторська заборгованість та зобов'язання, інструменти власного капіталу	<table border="1"> <tr> <td>Позабалансові об'єкти</td> <td>Доходи, витрати, фінансові результати</td> <td>Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Активи, зобов'язання резерви, фонди</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Позабалансові об'єкти	Доходи, витрати, фінансові результати	Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права		Активи, зобов'язання резерви, фонди				<table border="1"> <tr> <td>Об'єкти у матеріальній формі</td> <td>Об'єкти у нематеріальній формі</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Нерухоме та рухоме майно</td> <td>Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Об'єкти у матеріальній формі	Об'єкти у нематеріальній формі			Нерухоме та рухоме майно	Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права									
Позабалансові об'єкти	Доходи, витрати, фінансові результати	Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права																							
Активи, зобов'язання резерви, фонди																									
Об'єкти у матеріальній формі	Об'єкти у нематеріальній формі																								
Нерухоме та рухоме майно	Інструменти власного капіталу, цінні папери, дебіторське й кредиторське заборгованість, майнові права																								
<i>Переважаюча філософія оцінки</i>																									
Історична (фактична) собівартість	Поточна вартість /Ринкова вартість																								
<i>Проблемні питання, які потребують гармонізації</i>																									
<ul style="list-style-type: none"> – відсутність концептуальних принципів щодо оцінки об'єктів бухгалтерського обліку; – не розробленість науково-методичного забезпечення формування вартості нових об'єктів обліку та урахування чинників часу; – розробка механізму реалізації концептуальних принципів оцінки 	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність комплексного дослідження та взаємозв'язку науково-методичного забезпечення оцінки, яка проводиться внутрішніми та зовнішніми суб'єктами; – необхідність гармонізації та удосконалення співпраці 																								

Рис. 1. Методичні засади до оцінки внутрішніх та зовнішніх суб'єктів оцінювання

Джерело: власна розробка

теоретико-методичного забезпечення формування вартості об'єктів обліку.

Зауважимо, що М.М. Шигун також висловлює думку про необхідність розмежування принципів відповідно до цілі їх застосування, зокрема вона зазначає, що «в межах вирішення проблеми визначення принципів слід відокремлювати рівні ведення обліку та складання звітності і виділяти відповідно принципи організації бухгалтерського обліку, ведення бухгалтерського обліку, принципи складання і подання фінансової звітності» [7]. Л.М. Братчук також виокремлює принципи, які б були передумовою організації обліку в управлінні інноваційною діяльністю, зокрема принципи транспарентності (прозорості), цільового (стратегічного) спрямування та науково-технологічний [1].

Розглянемо принципи, які формують методологічну основу бухгалтерського обліку, а не оцінки. Зауважимо, що перелік принципів залежить від правової системи, ролі прав власності, політичних процесів, рівня економічного розвитку країни, культури, традицій, географічного положення тощо.

Щодо принципів ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності завжди існували дискусії з приводу наявності теоретичної бази бухгалтерського обліку, оскільки бухгалтерський облік розвивався на основі практики. Принципи ведення бухгалтерського обліку – це загальні положення для інтерпретації і доповнення законодавчих положень. Вони є масштабом оцінки правильності обліку в окремих випадках, що не регулюються законом. Майже всі закони кожної країни містять посилання на принципи, що надає їм сили закону, незважаючи на те, що вони, по суті, існують лише у формі звичайного права [2, с. 136]. Отже, саме принципи бухгалтерського обліку та фінансової звітності є передумовою оцінки об'єктів бухгалтерського обліку.

Європейська (континентальна) модель обліку передбачає орієнтування на задоволення інформаційних потреб більш широкого кола споживачів звітної інформації, зокрема потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів у прийнятті рішень про надання ресурсів суб'єктові господарювання, а також податкових та інших державних органів.

У європейській (континентальній) моделі обліку під принципами розуміють сукупність відповідних методів та прийомів, які становлять базу організації бухгалтерського обліку і знаходять своє відображення в МСФЗ та які

можна поділити за певними ознаками (рис. 2): концептуальні принципи; принципи, які визначають якість інформації; принципи, які формують процедуру ведення обліку; принципи, які регулюють оцінку об'єктів обліку.

Отже, розглянуті концептуальні принципи дають змогу зробити такі висновки щодо класифікації та їх групування в системі бухгалтерського обліку в частині доповнення наявних принципів бухгалтерського обліку, які регулюють процес оцінювання:

- доречним є поділ принципів на концептуальні й основні;

- концептуальні принципи припускають дуалістичний характер відображення і дають змогу застосовувати альтернативні підходи до оцінки об'єктів бухгалтерського обліку;

- можливість формування необхідного складу принципів та їх зміни для отримання більш корисної інформації щодо результатів оцінки об'єктів бухгалтерського обліку, яка б відповідала поточній ситуації;

- принципи беруть участь у прийнятті економічного та управлінського рішення користувачами;

- відображають суттєві характеристики, що відповідають за правильне функціонування системи бухгалтерського обліку та управління загалом, без яких вони не виконують своїх функцій;

- концептуальні принципи відображають економічні чинники та закономірності формування вартості об'єкта бухгалтерського обліку;

- основні принципи вимагають виконання прийнятих правил та методів оцінки та передбачають використання тільки базового підходу до оцінки.

На нашу думку, більшої уваги в контексті впливу оцінки об'єктів бухгалтерського обліку на прийняття економічних та управлінських рішень заслуговує дослідження принципів оцінки незалежної оціночної діяльності.

Використання принципів оцінки, що лежать в основі незалежної оціночної діяльності, поряд із принципами бухгалтерського обліку створюють інформаційне підґрунтя для прийняття виважених управлінських рішень у контексті оцінки прав власності, рухомого та нерухомого майна, цінних паперів, інструментів власного капіталу.

Під принципами оцінки в професійній оціночній діяльності розуміють покладені в основу методичних підходів основні правила оцінки майна, які відображають соціально-економічні фактори та закономірності формування вартості майна [4].



Рис. 2. Класифікація принципів відповідно до європейської (континентальної) моделі обліку

Джерело: [2]

В основі незалежної оціночної діяльності лежать принципи, яких слід дотримуватися під час здійснення оцінки вартості об'єктів у матеріальній і нематеріальній формах. До них слід віднести такі [4]:

- принцип попиту та пропозиції відображає співвідношення пропозиції та попиту на подібне майно. Відповідно до цього принципу під час проведення оцінки враховуються ринкові коливання цін на подібне майно та інші фактори, що можуть привести до змін у співвідношенні пропозиції та попиту на подібне майно;

- принцип заміщення передбачає врахування поведінки покупців на ринку, яка полягає у тому, що за придбання майна не сплачується сума, більша від мінімальної ціни майна такої ж корисності, яке продається на ринку;

- принцип очікування передбачає, що вартість об'єкта оцінки визначається розміром економічних вигод, які очікуються від володіння, користування, розпорядження ним;

- принцип внеску (граничної продуктивності) передбачає врахування впливу на вартість об'єкта оцінки таких факторів, як праця, управління, капітал та земля, що є пропорційним їх внеску у загальний дохід;

- принцип найбільш ефективного використання полягає в урахуванні залежності ринкової вартості об'єкта оцінки від його найбільш ефективного використання. Під найбільш ефективним використанням розуміється використання майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною.

З погляду оцінки в бухгалтерському обліку та її розвитку як необхідного чинника й умови прийняття рішень користувачами з усіх перелічених принципів найбільш повно відображають економічні чинники, умови, створювані організацією під час здійснення бухгалтерського обліку, та закономірності формування вартості об'єкта бухгалтерського обліку, такі принципи як корисність, зміни вартості, ефективного використання та альтернативності оцінок.

Зауважимо, що принцип корисності, який зазначає, що об'єкт має вартість лише тоді, коли він є корисним для потенційного власника (корисність може бути пов'язана з очікуванням майбутніх доходів чи інших вигід), у широкому розумінні оцінки відповідає вимозі визнання активів у бухгалтерському обліку, що зумовлює застосування чи незастосу-

вання вартісної оцінки до цього об'єкта обліку. Отже, цей принцип нами буде розглядатися не як принцип, а як ключова ознака визнання об'єкта та коригування його вартості в бухгалтерському обліку.

При цьому, на нашу думку, принцип корисності пов'язаний із принципом ефективного використання, який полягає в тому, що з усіх можливих варіантів експлуатації об'єкта обирається той, що забезпечує найефективніше використання його функціональних характеристик, а отже, приносить найбільшу вартість, тобто під час оцінки враховується більша корисність від об'єкта.

Принцип зміни вартості, який висвітлює характеристику впливу фактору часу на цінність грошей і господарське життя торгового підприємства, що впливає на зіставність оцінки окремих елементів фінансової звітності, і підкреслює, що вартість об'єкта оцінки постійно змінюється в результаті зміни внутрішнього стану та дії зовнішніх факторів.

Цей принцип безпосередньо пов'язаний із принципом альтернативності оцінок, який передбачає необхідність використання різних методів оцінки та порівняння показників вартості, отриманих у результаті застосування альтернативних методів.

Принцип розумної обережності оцінок передбачає критичне ставлення до інформації про об'єкт оцінки і необхідність використання інформації з незалежних джерел. Цей принцип співзвучний із принципом обачності, який передбачає уважне, а іноді і критичне ставлення до визнання активів, витрат, доходів і зобов'язань. Саме така інформація є джерелом під час оцінки об'єктів обліку незалежним оцінювачем.

З огляду на вищезазначене пропонуємо перелік концептуальних принципів оцінки, що виражають особливості і закономірності формування вартості об'єкта бухгалтерського обліку, які згрупуємо за такими ознаками: принципи-припущення (умови), принципи-вимоги, принципи-обмеження (рис. 3).

Принципи-припущення – відображають певні умови, створювані торговим підприємством для здійснення оцінки.

Принципи-вимоги – це основні принципи, які вимагають виконання прийнятих правил організації та проведення оцінки в обліку і передбачають обов'язкову умову їх виконання.

Принципи-обмеження здійснюють непряме обмеження оцінки та її результатів через додавання до змісту принципів припущень, принципів-вимог ознаки, які стосуються організації та проведення оцінки.

Принцип раціональності – це спосіб вибору рішень, заснований на прагненні отримати найбільший економічний результат із мінімально можливими витратами всіх необхідних ресурсів. Цей принцип відповідає базовому обмеженню МСФЗ «співвідношення між вигодами і витратами». Відповідно до цього обмеження, вигоди від інформації, що отримують користувачі, повинні перевищувати витрати на її отримання. Більше того, витрати не обов'язково несуть ті користувачі, які отримують вигоди від інформації як результат оцінки. Крім того, вигодами можуть скористатися не тільки ті користувачі, для яких інформація була підготовлена. Наприклад, надання додаткової інформації позикодавцям може знизити вартість позики для підприємства. З цих причин дуже важко застосовувати тест виправданості витрат в будь-якому конкретному випадку.

Принцип об'єктивності вимагає незалежних, об'єктивних доказів підтвердження інформації, яка є основою для здійснення оцінки в бухгалтерському обліку, що забезпечує неупередженість у процесі проведення оцінки. Для цього слід урахувати думку не одного, а декількох фахівців. Інформація не може бути надійною, якщо базується тільки на думці однієї особи. Принцип об'єктивності призначений для забезпечення корисності інформації для її користувачів.

Принцип суттєвості передбачає, що вся інформація, яка є суттєвою з погляду вартості об'єкта оцінки (про окремі активи, зобов'язання, доходи, витрати і господарські операції), повинна наводитися в обліку окремо в разі її суттєвості і якщо без знання про них зацікавлених користувачів неможлива оцінка фінансового стану торгового підприємства або фінансових результатів його діяльності.

Цей принцип не веде до істотної зміни характеристик, використаних під час проведення оцінки об'єкта обліку, а також не веде до істотної зміни кінцевої величини вартості об'єкта оцінки. При цьому окремі, однакові за характером об'єкти бухгалтерського обліку доцільно об'єднувати, навіть якщо величина кожного виду об'єктів є суттєвою.

Орієнтиром кількісного обмеження суттєвості під час оцінки показників фінансової звітності може бути значення від 1% до 10%. Ці значення взяті з рекомендацій про суттєвість у бухгалтерському обліку.

Застосування цих порогів суттєвості дає змогу отримати достатній рівень достовір-

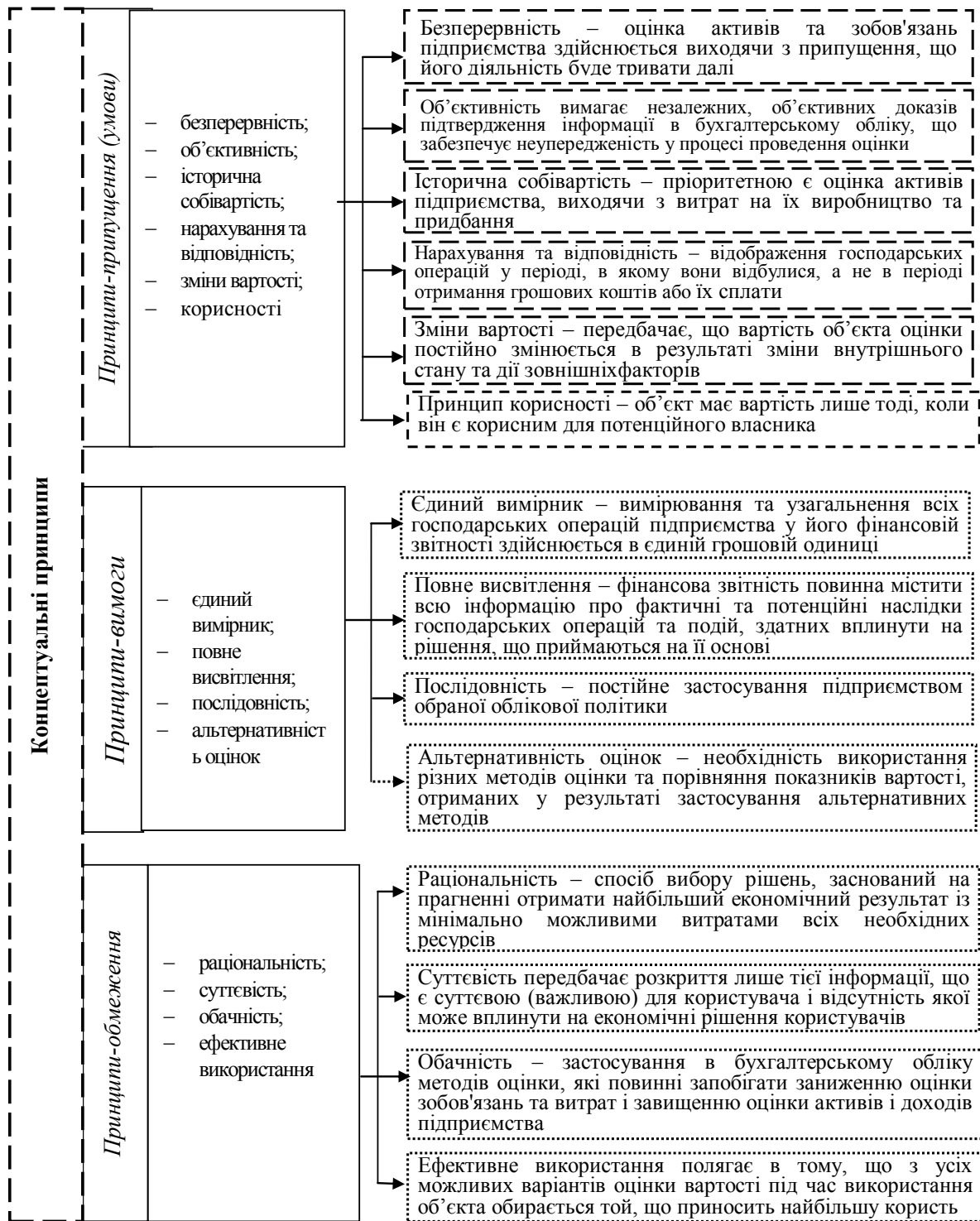


Рис. 3. Запропоновані концептуальні принципи оцінки у національній системі бухгалтерського обліку

ності об'єктів оцінки, і зміни їх вартості в межах до 10% не вплинуть на економічні рішення користувачів.

І останній принцип – принцип ефективного використання – полягає в тому, що з усіх можливих варіантів оцінки вартості під час використання об'єкта обирається той, що приносить найбільшу користь. Цей принцип

безпосередньо пов'язаний з метою міжнародних стандартів фінансової звітності – отриманням користувачами корисної фінансової інформації.

Висновки з цього дослідження. Сучасний етап розвитку оцінки об'єктів бухгалтерського обліку характеризується зміною філософії оцінки з історичної вартості до справедливої,

що зумовлює існування кореляції між методичними засадами до оцінки внутрішніх та зовнішніх суб'єктів оцінювання.

Урахування міжнародного досвіду оцінки дало змогу обґрунтувати та згрупувати концептуальні принципи оцінки, які характеризують оцінку, розкривають особливості її здійснення та закономірності формування вартості об'єктів бухгалтерського обліку за такими ознаками: принципи-припущення (безперервність, об'єктивність, історична собівартість, нарахування та відповідність, зміни вартості, корисності), які забезпечують умови для здійснення оцінки; принципи-вимоги (єдиний вимірник, повне висвітлення, послідовність, альтернативність оцінок), які вимагають виконання прийнятих правил організації

та проведення оцінки в обліку і передбачають обов'язкову умову їх виконання; принципи-обмеження (раціональність, суттєвість, обачність, ефективне використання), що створюють непряме обмеження оцінки через додаткові ознаки, якістосуються організації та проведення оцінки.

Основною метою запропонованих принципів є розвиток теоретико-методичних основ оцінки об'єктів бухгалтерського обліку, що сприятиме удосконаленню національних стандартів бухгалтерського обліку, порядку вибору та застосування методів оцінки об'єктів, забезпечить якісні характеристики інформації у процесі оцінювання активів, зобов'язань, власного капіталу – корисність, транспарентність, достовірність і зіставність.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Братчук Л.М. Принципи бухгалтерського обліку в управлінні інноваційною діяльністю. *Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*. 2016. № 1. С. 316–321.
2. Бутинець Ф.Ф., Горецька П.П. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». Житомир, 2003. 544 с.
3. Принципы бухгалтерського учета [Електронний ресурс] // Энциклопедия банковского дела и финансов. URL: <https://finance.cofe.ru/P/PRINTSIPYI-BUHGALTERSKOGO-UCHETA> (дата звернення: 17.01.2019).
4. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова КМУ від 10.09.2003 № 1440. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF> (дата звернення: 26.12.2018).
5. Пятков М.Л. Время в бухгалтерском учете: Соколов Ярослав и Жан Поль Сартр [Електронний ресурс]. URL: <http://www.buh.ru/document-2171>. (дата звернення: 26.12.2018).
6. Удалова З.В. Принципы формирования учетно-аналитического обеспечения управления сельскохозяйственными организациями [Електронний ресурс] URL: http://www.auditfin.com/fin/2011/3/2011_III_02_06.pdf. (дата звернення: 26.12.2018).
7. Шигун М.М. Принципы бухгалтерського обліку та фінансової звітності: семантика понять і змісту. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2009. № 3. С. 199–203.

REFERENCES:

1. Bratchuk L.M. Pryntsypy bukhhalterskoho obliku v upravlinni innovatsiinoiu diialnistiu. *Prydniprovskaya derzhavna akademiya budivnytstva ta arkhitektury*. 2016. #1.S. 316–321.
2. Butynets F.F., Horetska P.P. Bukhhaltersky oblik u zarubizhnykh krainakh: navch. posib. dlia studentiv vyshchyykh navchalnykh zakladiv spetsialnosti 7.050106 «Oblik i audyt». *Zhytomyr*, 2003. 544 s.
3. Printsipy bukhhalters'kogo ucheta [Elektronniy resurs] // Etsiklopediya bankovskogo dela i finansov. URL: <https://finance.cofe.ru/P/PRINTSIPYI-BUHGALTERSKOGO-UCHETA> (data zvernennya: 17.01.2019).
4. Pro zatverdzhennia Natsionalnoho standartu #1 «Zahalni zasady otsinky maina i mainovykh prav» : Postanova KМУ vid 10.09.2003 # 1440. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF> (data zvernennia: 26.12.2018).
5. Pyatov M.L. Vremya v bukhhalterskom uchete: Sokolov Yaroslav i Zhan Pol' Sartr [Elektronniy resurs]. URL: <http://www.buh.ru/document-2171>. (data zvernennya: 26.12.2018).
6. Udalova Z.V. Printsipy formirovaniya uchetho-analiticheskogo obespecheniya upravleniya sel'skokhozyaystvennymi organizatsiyami [Elektronniy resurs] URL: http://www.auditfin.com/fin/2011/3/2011_III_02_06.pdf. (data zvernennya: 26.12.2018).
7. Shyhun M.M. Pryntsypy bukhhalterskoho obliku ta finansovoi zvitnosti: semantyka poniat i zmistu. *Visnyk ZhDTU. Ekonomichni nauky*. 2009. #3. S. 199–203.

СТАТИСТИКА

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-95>

УДК 338.4:311.21

**Аналітичне прогнозування
будівельного бізнесу в Україні****Кущенко Олена Іванівна**кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики, обліку та аудиту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна**Даниленко Костянтин Ігорович**магістр
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна**Kushchenko Elena, Danilenko Konstantin**

V.N. Karazin Kharkiv National University

Актуальність економічного бізнес-аналізу заснована на необхідності приймати управлінські рішення, які ґрунтуються на якісно проведених аналітичних дослідженнях. Коли українська економіка перебуває на етапі формування та подальшого розвитку, будівельна індустрія повинна отримати свій шанс на зосереджений погляд фахівців та стати однією із запорук подальшого вдалого розвитку й становлення сучасної, сильної та незалежної країни. У статті на основі системного підходу проведено аналітичне моделювання та прогнозування будівельного бізнесу в Україні. Досліджено аналітичні розрахунки значень тренду для обсягу виконаних будівельних робіт в країні за 2010–2017 роки. Результатом є побудова мультиплікативної та адитивної моделі сезонності, на основі якої зроблене аналітичне прогнозування з подальшим порівнянням з офіційними даними Державної служби статистики України. Зроблено рекомендаційні висновки, надано пропозиції щодо використання алгоритму статистичної методології.

Ключові слова: лінійний тренд, динаміка сезонності, адитивна та мультиплікативна модель сезонності, алгоритм аналітичного прогнозування.

Кущенко Е.И., Даниленко К.И. АНАЛИТИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Актуальность экономического бизнес-анализа основана на необходимости принимать управленческие решения, которые основываются на качественно проведенных аналитических исследованиях. Когда украинская экономика находится на этапе формирования и дальнейшего развития, строительная индустрия должна получить свой шанс на сосредоточенный взгляд специалистов и стать одним из залогов дальнейшего удачного развития и становления современной, сильной и независимой страны. В статье на основе системного подхода проведены аналитическое моделирование и прогнозирование строительного бизнеса в Украине. Исследованы аналитические расчеты значений тренда объема выполненных строительных работ в стране за 2010–2017 годы. Результатом является построение мультипликативной и аддитивной модели сезонности, на основе которой сделано аналитическое прогнозирование с дальнейшим сравнением с официальными данными Государственной службы статистики Украины. Сделаны рекомендательные выводы, предоставлены предложения по использованию алгоритма статистической методологии.

Ключевые слова: линейный тренд, динамика сезонности, аддитивная и мультипликативная модель сезонности, алгоритм аналитического прогнозирования.

Kushchenko Elena, Danilenko Konstantin. ANALYTICAL PROGNOSTICATION OF BUILDING BUSINESS IS IN UKRAINE

Actuality of economic business-analysis is reasonable a necessity to accept administrative decisions on the basis of qualitatively conducted analytical studies. In the days of, when the Ukrainian economy is on the stage of forming and further development, building industry must get the chance on the fixed look of specialists and become one of mortgages of further successful development and becoming of modern, strong and independent country. The objects of this research are volumes of the executed construction-works in Ukraine for 2010–2017. The subjects of

research are the mass phenomena and processes, related to functioning of building industry in a country. Works of home authors served methodological basis of analytical research on questions of building business, statistical data, and also normatively-legal acts and laws. Research methods are statistical methodology in all her variety. This statistical supervision, analytical typical, dynamic comparisons, study of progress of business trends, graphic and tabular methods of illustration of all phenomena and processes. Specifically, in the article on the basis of a systematic approach, analytical modeling and forecasting of the construction business in Ukraine was carried out. Analytical calculations of the trend values of the volume of construction work performed in the country for the specified years have been studied in detail. As a result, a multiplicative and additive model of seasonality is built, on the basis of which analytical prediction is made with further comparison with the official data of the State Statistics Service of Ukraine. Recommended conclusions and suggestions for using the algorithm of statistical methodology are made. One of suggestions, it was approved by an author in the dissertation research as early as 1985. Analytical possibilities of Singular spectrum analysis for optimization of market of building services in Ukraine, it is planned to publish authors in further labors.

Key words: linear trend, seasonality dynamics, additive and multiplicative seasonality model, analytical forecasting algorithm.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному економічному просторі важливим ресурсом є інформація, вмiле використання якої дає змогу економити ресурси, отримувати нових клієнтів, мати переваги перед конкурентами. Підприємці вимушені приймати управлінські рішення в умовах мінливого ринкового середовища, як правило, не маючи повної та точної інформації стосовно діяльності конкурентів. Актуальність економічного бізнес-аналізу обґрунтована необхідністю приймати рішення щодо розвитку будівельного бізнесу в Україні на підставі якісно проведених аналітичних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку будівельної індустрії в Україні присвячено праці багатьох науковців. Науковий інтерес становлять праці таких вчених, як В. Биба, В. Божанов, Т. Волков, В. Гаташ, В. Гриненко, Л. Калініченко, О. Карлов, Є. Коваленко-Марченков, З. Лагуткін, Д. Овчаренко, В. Прокопенко, Л. Романенко, Ю. Сидоров, С. Шашевський, М. Столбов, П. Шилук, І. Якимчук, О. Квасницька, Ж. Крисько. Усі вони мають загальнонауковий характер, а бізнес-аналітиці конкретного статистичного показника, отже, розробленню та детальному обговоренню прогнозу присвячується наша робота.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналітичний розгляд тренду динаміки розвитку будівельного бізнесу на сучасному етапі формування економіки України; алгоритм формування системи статистичних показників для моделювання та прогнозування подальшого розвитку будівельного бізнесу в Україні; аналітичний, порівняльний та критичний розгляд рівня прогнозування та рекомендацій, апробованих в інших дослідженнях авторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Адитивна модель сезонності перед-

бачає агрегування окремих компонент рівнів динамічного ряду на основі інформації за кілька років. За її допомогою можна зробити якісний прогноз динамічного ряду. Відразу варто відзначити, що сезонні моделі поділяються на два типи, такі як адитивна та мультиплікативна [1]. Адитивна сезонність має одиницю виміру таку саму, як динамічний ряд, що характеризує обсяг виконання будівельних робіт в Україні у млн. грн. та розраховується за формулою (1):

$$F = T + S, \quad (1)$$

Мультиплікативна сезонність вимірюється у відносних величинах та розраховується за формулою (2):

$$F = T * S, \quad (2)$$

де F – прогнозне значення; T – середнє, або тренд; S – сезонність [2].

Для розрахунку адитивної моделі сезонності [3, с. 36] обсягу виконання будівельних робіт в Україні скористаємося даними помісячного динамічного ряду. Першим кроком до прогнозування адитивної моделі сезонності динамічного ряду обсягу виконання будівельних робіт в Україні є нумерування кількості значень для виявлення значень тренду. Маємо динамічний ряд помісячної інформації за показником обсягу виконання будівельних робіт в Україні у 2010–2017 роках, тобто за останні вісім років (по 12 місяців у кожному) отримаємо 96 значень, які будуть задіяні в побудові адитивної моделі сезонності, на основі чого побудуємо лінійний тренд (рис. 1).

На рис. 1 зображено динаміку обсягу виконання будівельних робіт в Україні за останні вісім років та лінійний тренд. Варто відзначити, що коефіцієнт детермінації має значення 0,2535, а це означає, що прогнозування цього динамічного ряду буде дорівнювати

приблизно 25%. Також потрібно відзначити значне підвищення обсягу виконання будівельних робіт у кінці кожного року та значне падіння показника з початком наступного календарного періоду. Використаємо рівняння лінійного тренду, яке зображене на рис. 1 та має такий вигляд:

$$y = 43,917x + 3177,7. \quad (3)$$

Розрахуємо значення тренду для всіх 96 показників шляхом заміни у формулі (3) значення x на порядкові номери (від 1-го до 96-ти), отже, отримаємо 96 значень тренду. Результати розрахунків наведені в табл. 1.

Проаналізувавши значення тренду в табл. 1, розрахуємо різницю між фактичним значенням ряду та отриманим трендом. Результати розрахунків наведено в табл. 2.

Провівши розрахунки відхилення фактичного значення ряду від отриманого тренду у табл. 2 та проаналізувавши його, можемо перейти до останнього етапу аналізу та виділити сезонність за допомогою адитивної моделі сезонності.

Адитивну сезонність розрахуємо за допомогою формули (4) [2].

$$S = \frac{\sum m_n}{n}, \quad (4)$$

де S – адитивна сезонність; $\sum m_n$ – сума відхилень окремо для кожного місяця (табл. 2); n – кількість років дослідження (в нашому випадку – 8).

Скориставшись формулою (4), проведемо розрахунки сезонності. Результати наведені в табл. 3.

Проаналізувавши табл. 3, можемо стверджувати, що обсяг виконання будівельних робіт в Україні має сезонний характер та зростає поступово протягом кожного року, з кожним місяцем збільшуючи своє значення.

Найкраще показник розкривається в осінній частині календарного року, що може бути пов'язане з тим, що будівельні компанії поспішають здати проекти до кінця року, тому саме восени починається активна фаза будівельних робіт. Сюди також можна віднести ремонтні роботи перед зимою, які проводяться в осінній період, такі як ремонт, утеплення та укріплення фасадів та дахів будинків. Варто відзначити, що показники розрахованої сезонності в сумі дорівнюють

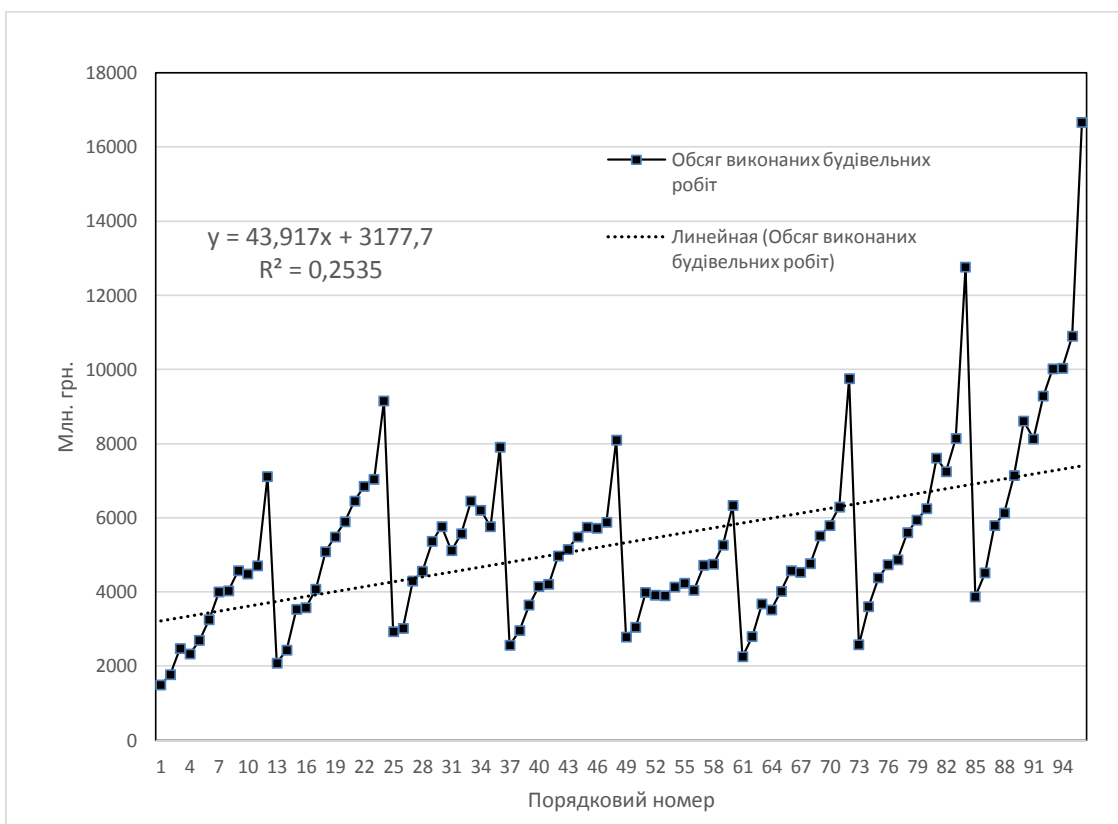


Рис. 1. Динаміка сезонності обсягу виконаних будівельних робіт в Україні у 2010–2017 роках

Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [4]

Таблиця 1

**Аналітичні розрахунки значень тренду
для обсягу виконаних будівельних робіт в Україні**

№	Значення тренду (млн. грн.)	№	Значення тренду (млн. грн.)	№	Значення тренду (млн. грн.)	№	Значення тренду (млн. грн.)
1	3 221,620	25	4 275,635	49	5 329,65	73	6 383,665
2	3 265,538	26	4 319,553	50	5 373,568	74	6 427,583
3	3 309,455	27	4 363,47	51	5 417,485	75	6 471,5
4	3 353,372	28	4 407,387	52	5 461,402	76	6 515,417
5	3 397,289	29	4 451,304	53	5 505,319	77	6 559,335
6	3 441,207	30	4 495,222	54	5 549,237	78	6 603,252
7	3 485,124	31	4 539,139	55	5 593,154	79	6 647,169
8	3 529,041	32	4 583,056	56	5 637,071	80	6 691,086
9	3 572,959	33	4 626,974	57	5 680,989	81	6 735,004
10	3 616,876	34	4 670,891	58	5 724,906	82	6 778,921
11	3 660,793	35	4 714,808	59	5 768,823	83	6 822,838
12	3 704,71	36	4 758,726	60	5 812,741	84	6 866,756
13	3 748,628	37	4 802,643	61	5 856,658	85	6 910,673
14	3 792,545	38	4 846,56	62	5 900,575	86	6 954,59
15	3 836,462	39	4 890,477	63	5 944,492	87	6 998,507
16	3 880,38	40	4 934,395	64	5 988,41	88	7 042,425
17	3 924,297	41	4 978,312	65	6 032,327	89	7 086,342
18	3 968,214	42	5 022,229	66	6 076,244	90	7 130,259
19	4 012,132	43	5 066,147	67	6 120,162	91	7 174,177
20	4 056,049	44	5 110,064	68	6 164,079	92	7 218,094
21	4 099,966	45	5 153,981	69	6 207,996	93	7 262,011
22	4 143,883	46	5 197,898	70	6 251,913	94	7 305,928
23	4 187,801	47	5 241,816	71	6 295,831	95	7 349,846
24	4 231,718	48	5 285,733	72	6 339,748	96	7 393,763

Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [4]

нулю, а це означає, що помилки в розрахунках немає.

Графічно сезонність обсягу виконання будівельних робіт в Україні зображена на рис. 2.

Переглянувши рис. 2, можемо лише переконатися в тому, що обсяг виконання будівельних робіт в Україні за перше півріччя тільки набирає обертів та реалізує себе під час другої половини року, зокрема в осінній частині сезону та грудні.

Розрахувавши сезонність, спробуємо на її основі зробити прогнозування на перше півріччя 2018 року. Для цього трансформуємо формулу (3): замість змінної x вводимо значення останнього періоду плюс номер прогнозного періоду, подовжуючи тренд. Наприклад, для прогнозування січня 2018 року змінна x набуває значення $96+1$, для лютого – $96+2$. Додаємо значення сезонності для прогнозованого місяця, яке розраховане в табл. 3, отримуючи формулу (5):

$$y = 43,917x + 3177,7 + S_i, \quad (5)$$

де x – кількість періодів плюс порядковий номер наступного періоду, для якого робиться прогноз; S_i – сезонність відповідного місяця.

Розрахунки представлені в табл. 4.

У табл. 4 наведено розрахункові прогнозні значення для першого півріччя 2018 року за допомогою адитивної сезонності, фактичні значення, які взяті із сайту Державної служби статистики, а також розрахована різниця між ними. Проаналізувавши табл. 4, можемо зробити висновок, що розрахунок прогнозу за допомогою адитивної сезонності виявився вкрай точним лише на перші два прогнозовані періоди, а саме січень та лютий 2018 року. Загалом переглянувши та порівнявши прогнозні й фактичні значення обсягу виконаних будівельних в Україні, можемо стверджувати, що прогнозування за допомогою адитивної сезонності досліджуваного показника не є кращим рішенням насамперед через те, що

**Аналітичні результати розрахунків відхилення
між фактичним значенням ряду та значенням тренду**

№	Відхилення (млн. грн.)	№	Відхилення (млн. грн.)	№	Відхилення (млн. грн.)	№	Відхилення (млн. грн.)
1	-1 726,52	25	-1 348,54	49	-2 547,75	73	-3 808,97
2	-1 494,54	26	-1 295,75	50	-2 324,97	74	-2 814,68
3	-834,255	27	-72,9699	51	-1 429,88	75	-2 088,3
4	-1 030,27	28	157,8128	52	-1 544,8	76	-1 781,02
5	-701,289	29	910,4955	53	-1 600,52	77	-1 685,43
6	-186,007	30	1 267,978	54	-1 420,54	78	-1 005,75
7	519,176	31	574,861	55	-1 360,55	79	-705,569
8	499,6587	32	984,6437	56	-1 589,77	80	-439,986
9	1 001,041	33	1 823,626	57	-965,689	81	883,3963
10	865,4241	34	1 539,109	58	-971,906	82	464,379
11	1 038,907	35	1 041,192	59	-509,323	83	1 313,262
12	3 408,79	36	3 148,574	60	520,0595	84	5 893,044
13	-1 660,93	37	-2 239,44	61	-3 603,46	85	-3 039,67
14	-1 360,85	38	-1 892,46	62	-3 101,68	86	-2 443,89
15	-307,062	39	-1 244,68	63	-2 260,09	87	-1 210,11
16	-297,08	40	-779,495	64	-2 464,41	88	-913,825
17	152,103	41	-777,312	65	-2 011,23	89	53,45799
18	1 121,486	42	-58,5293	66	-1 501,14	90	1 478,141
19	1 478,068	43	83,35344	67	-1 584,96	91	954,5234
20	1 834,251	44	380,5361	68	-1 393,78	92	2 066,006
21	2 353,334	45	601,3189	69	-700,596	93	2 752,389
22	2 710,217	46	524,2016	70	-459,513	94	2 730,072
23	2 846,899	47	643,9843	71	2,569253	95	3 545,554
24	4 919,182	48	2 814,467	72	3 414,852	96	9 275,337

Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [4]

Таблиця 3
**Аналітична адитивна сезонність обсягу
виконаних будівельних робіт в Україні**

Місяць	Сезонність (млн. грн.)
Січень	-2 496,91000
Лютий	-2 091,10000
Березень	-1 180,92000
Квітень	-1 081,64000
Травень	-707,46600
Червень	-38,04550
Липень	-5,13781
Серпень	292,69490
Вересень	968,60260
Жовтень	925,24780
Листопад	1 240,38100
Грудень	4 174,28800

*Джерело: побудовано авторами
за матеріалами джерела [4]*

прогнозування третього та четвертого періодів, а саме березня та квітня 2018 року, вийшло неякісним, а прогнозування п'ятого та

шостого, а саме травня та червня 2018 року, зовсім неточним з огляду на велику різницю між фактичними та теоретичними значеннями показника обсягу будівельної діяльності в Україні.

Висновки з цього дослідження. Загалом після проведеного бізнес-аналізу можна стверджувати, що будівельний бізнес в Україні має сезонний характер, що вдалося виявити за допомогою адитивної моделі сезонності. Обсяги будівельної індустрії поступово набирають обертів у першій половині календарного року та мають неабиякий зріст діяльності у другій частині півріччя. Зокрема, найсильніше будівельний бізнес розкриває себе в осінній частині року, що пов'язане насамперед з прискоренням темпів будівельної діяльності для завершення проектів до кінця календарного року, а також підготовчими роботами, які пов'язані з утепленням та ремонтом будівель перед зимовим періодом.

Прогнозування будівельного бізнесу з використанням сезонності вийшло вдалим лише

на перші два місяці 2018 року. Інші чотири прогнозовані значення мають велику різницю порівняно з фактичними значеннями обсягу виконаних будівельних робіт у 2018 році, тому цей метод прогнозування тільки частково підходить для використання в досліджуваній економічній діяльності.

Дослідження в минулому та майбутні інтереси дають змогу рекомендувати для використання ітеративний метод фільтрації сезонної компоненти, який дає можливість прогнозувати коридори сезонності, та сингулярний спектральний аналіз, що, на нашу думку, краще підходять для прогнозування будівельного бізнесу, ніж адитивна модель сезонності [3].

Загалом якщо розглядати обсяг виконаних будівельних робіт (млн. грн.) як узагальнюючий показник, то можна стверджувати, що за цим показником будівельний бізнес в Україні має стабільну й позитивну динаміку зросту з кожним роком. Однак якщо проаналізувати динаміку житлового будівництва та частку будівельної індустрії у ВВП України, можна зрозуміти, що будівництво в Україні хоч і не стоїть на місці, проте не просувається вперед, як повинна робити економічна галузь такого масштабу.

Розвиток будівельного бізнесу в Україні переживає не найкращі часи. Насамперед це відбувається через нестабільну

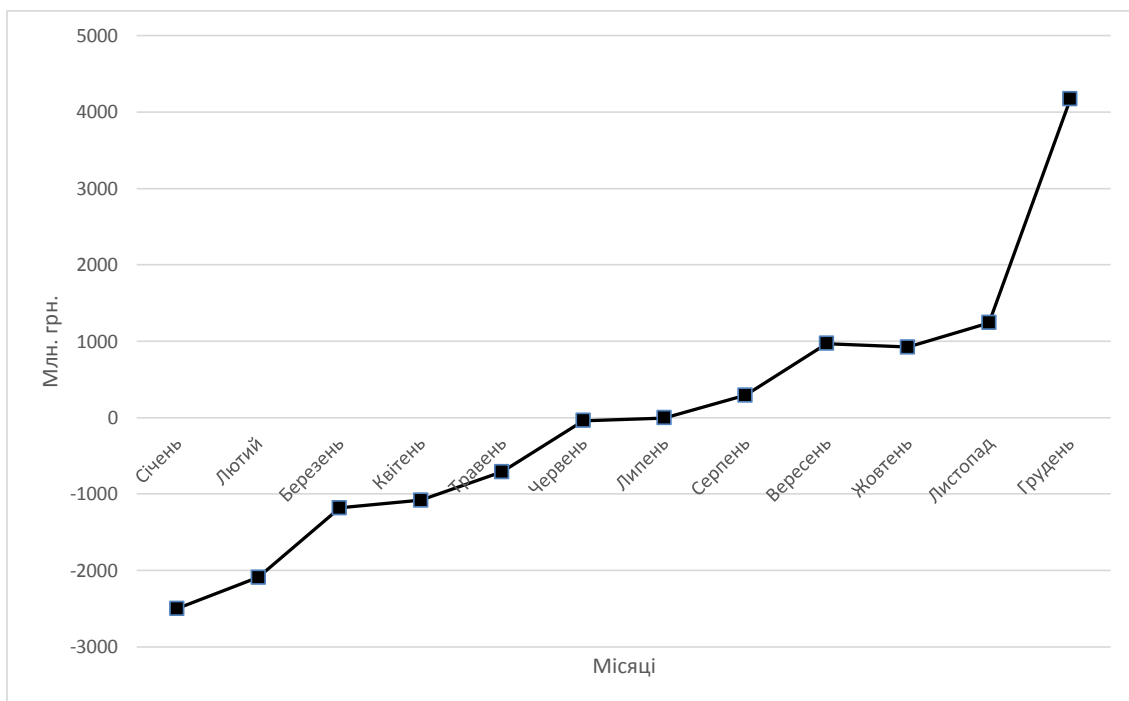


Рис. 2. Аналітична адитивна модель сезонності обсягу виконаних будівельних робіт в Україні за 2010–2017 роки
Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [4]

Таблиця 4

Аналітичне прогнозування обсягу виконаних будівельних робіт на першу половину 2018 року та порівняння з офіційними даними

Період	Прогнозне значення (млн. грн.)	Фактичне значення (млн. грн.)	Різниця між фактичними та теоретичними значеннями (млн. грн.)
Січень 2018 року (97)	4 940,7	4 833,6	-107,1
Лютий 2018 року (98)	5 390,5	5 650,7	260,2
Березень 2018 року (99)	6 344,6	7 811,8	1 467,2
Квітень 2018 року (100)	6 487,8	7 743,6	1 255,8
Травень 2018 року (101)	6 905,9	10 263,2	3 357,3
Червень 2018 року (102)	7 619,2	11 727,4	4 108,2

Джерело: побудовано авторами за матеріалами джерела [4]

політичну та економічну ситуацію в Україні у 2013–2014 роках, яка спричинила обвал будівельної діяльності у ці роки та посприяла розвитку інфляції, яка викликала зростання цін на будівельні матеріали, їх виробництво та робочу силу. Саме ріст цих компонент сприяє зростанню обсягу виконаних будівельних робіт з кожним роком, а не будівництво й реконструкція будівель та інженерних споруд.

Будівельному бізнесу в Україні потрібні реформи та нові свіжі погляди, потрібно

залучення іноземного капіталу та пильного нагляду й допомоги від держави, але на цьому етапі становлення економічної системи України це неможливо. На жаль, економічна галузь, яка могла би підняти всю економіку країни на новий рівень, надати багато робочих місць та скласти вагомую частку у ВВП України, на цьому етапі ніяк не може оговтатися від кризи, тому наступним кроком в Україні скоріше можна чекати на остаточний занепад цієї економічної галузі, тобто будівельної, ніж на її розквіт.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Time series forecasting: understanding trend and seasonality. URL: <http://www.simafore.com/blog/bid/205420/Time-series-forecasting-understanding-trend-and-seasonality>.
2. Additive and multiplicative models. URL: <http://www-ist.massey.ac.nz/dstirlin/CAST/CAST/Hmultiplicative/multiplicative1.html>.
3. Березань Е. (Куценко Е.) Методические рекомендации анализа сезонных колебаний, прогнозирования продаж и товарных запасов товаров культурно-бытового назначения длительного пользования. Харьков, 1985. 41 с. (Деп. в ИНИОН АН СССР от 8 июля 1985 года, № 21471 «Новая советская литература по общественным наукам. Экономика», 1985, № 12).
4. Статистична інформація // Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Time series forecasting: understanding trend and seasonality. URL: <http://www.simafore.com/blog/bid/205420/Time-series-forecasting-understanding-trend-and-seasonality>.
2. Additive and multiplicative models. URL: <http://www-ist.massey.ac.nz/dstirlin/CAST/CAST/Hmultiplicative/multiplicative1.html>.
3. Berezan' E. (Kushchenko E.) Metodicheskie rekomendatsii analiza sezonnykh kolebaniy, prognozirovaniya prodazhi i tovarnykh zapasov tovarov kul'turno-bytovogo naznacheniya dlitel'nogo pol'zovaniya. Khar'kov, 1985. 41 s. (Dep. v INION AN SSSR 8.07.85, № 21471 "Novaya sovetskaya literatura po obshchestvennym naukam. Ekonomika", 1985, № 12).
4. Statystyčna informacija // Oficijnyj sajt deržavnoi služby statystyky Ukraïny. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-96>

УДК 338.48

Економічний аналіз руху грошових коштів туристичних підприємств

Тарасова Валентина Віталіївна

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри туризму

Житомирського національного агроекологічного університету

Ковалевська Ірина Миколаївна

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри екологічної безпеки
та економіки природокористування

Житомирського національного агроекологічного університету

Tarasova Valentine, Kovalevska Iryna
Zhytomyr National Agroecological University

Стаття присвячена розгляду питань відображення інформації про грошові кошти у фінансовій звітності. У статті досліджуються грошові потоки з метою відображення їхньої класифікації, схеми руху грошових коштів, визначення узагальнюючих показників руху грошових коштів та послідовність складання звіту про їхній рух – надходження, вибуття, динаміку – з метою управління фінансовим станом підприємства. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні схеми руху грошових коштів, методики визначення основних груп показників грошових коштів турпідприємств; дослідженні стану і динаміки їхнього руху. Методологію дослідження становлять загальнонаукові методи пізнання та спеціальні, зокрема економіко-статистичні методи (порівняння, групування, табличний, графічний, стандартизації показників досліджуваних явищ), економіко-логічні прийоми (елімінування, вертикального, горизонтального, коефіцієнтного аналізу), які забезпечили розв'язання поставлених завдань з обраного напрямку дослідження.

Ключові слова: грошовий потік, грошові кошти, еквівалент грошових коштів, грошовий потік від операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, позитивний та від'ємний грошовий потік, майбутній грошовий потік.

Тарасова В.В., Ковалевская И.Н. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена рассмотрению вопросов отражения информации о денежных средствах в финансовой отчетности. В статье исследуются денежные потоки с целью отражения их классификации, схемы движения денежных средств, определения обобщающих показателей движения денежных средств и последовательность составления отчета об их движении – поступлении, выбытии, динамике – с целью управления финансовым состоянием предприятия. Цель исследования заключается в обосновании схемы движения денежных средств, методики определения основных групп показателей денежных средств турпредприятий; исследовании состояния и динамики их движения. Методологию исследования составляют общенаучные методы познания и специальные, в частности экономико-статистические методы (сравнение, группировка, табличный, графический, стандартизации показателей исследуемых явлений), экономико-логические приемы (элиминирования, вертикального, горизонтального, коэффициентного анализа), которые обеспечили решение поставленных задач по выбранному направлению исследования.

Ключевые слова: денежный поток, денежные средства, эквивалент денежных средств, денежный поток от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, позитивный и отрицательный денежный поток, будущий денежный поток.

Tarasova Valentine, Kovalevska Iryna. ECONOMIC ANALYSIS OF TRAVEL COMPANIES CASH FLOW

The article is devoted to the questions of display of cash flow in financial statements. It explores cash flows to present their classification and scheme, to define general indicators of cash flow and the sequence of drawing up a report on their movement – income, retirement, and dynamics in order to manage the financial condition of the enterprise. The most important when analyzing financial statements is the research of cash flow of travel companies in the past and the reporting period. Knowledge of the method of analysis of cash flow statement, systems of indicators of this reporting and successive stage of analysis is important since it allows predicting of success or bankruptcy of company. The purpose of the study is to explain cash flow schemes and methods of determining the main groups of cash flow indicators of travel companies; study of the state and dynamics of their movement. The methodology of research consists of general scientific methods and special, in particular, economic and statistical methods (com-

parison, grouping, tabular, graphical, standardization of indicators of the studied phenomena), economical-logical methods (elimination, vertical, horizontal, coefficient analysis) which provide the solution of the tasks within the research. The cash flow statement allows you to analyze sources and areas of cash flow of travel companies; provides information on the ability of an enterprise to generate funds and their equivalents and on the need of the enterprise in choosing the directions and scope of their use; allows you to evaluate the effectiveness of managing cash flow and ability of the company to repay liabilities, pay dividends and interest; contains information about the company's free funds, the presence of which after the fulfillment of all obligations indicates that the company has the necessary funds to expand its activities. Insufficiency means that, in order to continue its activities, the company will be forced to either attract borrowed funds, or to implement previously purchased investments.

Key words: cash flow, cash, cash equivalents, operating cash flow, investment and financial activities, positive and negative cash flow, future cash flow.

В умовах ринкової економіки незмірно зросла роль економічних факторів в управлінській діяльності. За всієї важливості технічних і технологічних аспектів розвитку виробництва дуже часто все ж таки не вони, а економічні міркування визначають вибір тих або інших розв'язків, що зумовлює необхідність проведення економічного аналізу. Він базується на суттєво більш конкретній і детальній економіко-статистичній обробці інформації турпідприємства і його структурних, функціональних і виробничих підрозділів, аніж дані, що приводяться в межах фінансового обліку. Прийняті на основі цієї інформації рішення спрямовані на підвищення ефективності поточної діяльності підприємств [1; 2; 3, с. 187].

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінанси підприємства – це сукупність грошових відносин, пов'язана з формуванням і використанням грошових доходів і накопичень підприємства. Фінанси підприємства забезпечують обіг основного й оборотного капіталу і відносини з державним бюджетом, податковими органами, банками, страховими компаніями й іншими установами фінансово-кредитної системи. Фінансова звітність визначена П(С)БО 1 як бухгалтерська звітність, яка відображає фінансовий стан підприємства і результати його діяльності за звітний період [4, с. 11, 7]. Найважливішим під час аналізу фінансових звітів є дослідження грошових потоків турпідприємства в минулий час та звітний період. На основі вивчення потоків грошових коштів, що характеризують фінансовий стан підприємства, складається звіт про рух грошових коштів [5, с. 11], тобто про їх зміни в поточному і попередньому році. Знання методики аналізу звітності про рух грошових коштів, системи показників цієї звітності, послідовних етапів здійснення аналізу нині є актуальним, адже це дає змогу визначити вірогідність успіху чи банкрутства підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним та практичним питанням еко-

номічного аналізу підприємств туристичної галузі приділена велика увага багатьох науковців, до числа яких можна віднести І.Б. Андрєєнко, О.М. Басовську, А.М. Єріна, Є.В. Мних, Н.Д. Свірідова, І.В. Сіменко, В.В. Тарасова та ін. Однак, незважаючи на численні розробки, актуальними залишаються питання економічного аналізу фінансового стану розвитку підприємств туристичної галузі як можливості на базі проведених досліджень розробити ефективні рішення щодо управління цією сферою послуг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в обґрунтуванні схеми руху грошових коштів, методики визначення основних груп показників грошових коштів турпідприємств; дослідженні стану і динаміки їхнього руху. Методологію дослідження становлять загальнонаукові методи пізнання та спеціальні, зокрема, економіко-статистичні методи (порівняння, групування, табличний, графічний, стандартизації показників досліджуваних явищ), економіко-логічні прийоми (елімінавання, вертикального, горизонтального, коефіцієнтного аналізу), які забезпечили розв'язання поставлених завдань з обраного напрямку дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складовим елементом публічної фінансової звітності є звіт про рух грошових коштів, регулярне оприлюднення якого є обов'язковим для усіх підприємств України і має на меті відобразити зміну грошових коштів суб'єкта господарювання протягом звітного періоду – їх надходження та вибуття. Звіт про рух грошових коштів підприємства регламентується положенням (стандартом) бухгалтерського обліку № 1. Він містить інформацію про грошові потоки підприємства за звітний період.

Під грошовими потоками, згідно з П(С)БО 1, розуміють надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів [5, с. 11]. Грошові кошти включають кошти в касі та на рахун-

ках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій. Еквівалентами грошових коштів є короткострокові фінансові інвестиції, які можуть бути вільно конвертовані у відому суму коштів і мають незначний ризик щодо зміни вартості.

Рух грошових коштів на підприємстві аналізується на підставі звіту про рух грошових коштів (форма № 3). Грошові потоки підприємства з метою аналізу класифікуються за такими ознаками (табл. 1).

Звіт про рух грошових коштів – це звіт про зміни фінансового стану підприємства, складений на основі вивчення потоків грошових коштів. У цьому звіті рух коштів відображається в розрізі трьох видів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової (рис. 1).

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, яка не є інвестиційною та фінансовою.

Інвестиційна діяльність – це сукупність операцій із придбання та продажу довгострокових (необоротних) активів, а також короткострокових (поточних) фінансових інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів.

Фінансова діяльність – це сукупність операцій, які приводять до зміни величини та (або) складу власного та позикового капіталу [8, с. 45].

Негрошові операції – це операції, які не потребують грошових коштів або їхніх еквівалентів. Вони не включаються до звіту про рух грошових коштів.

Для складання звіту про рух грошових коштів використовують показники балансу,



Рис. 1. Схема руху грошових коштів

Джерело: складено автором на основі [3, с. 251]

Таблиця 1

Класифікація грошових потоків підприємства

Ознаки	Види грошових потоків
Масштаб обслуговування господарського процесу	– грошовий потік по підприємству; – грошовий потік за окремими структурними підрозділами; – грошовий потік за окремими господарськими операціями.
Вид діяльності	– грошовий потік від операційної діяльності; – грошовий потік від інвестиційної діяльності; – грошовий потік від фінансової діяльності.
Спрямованість руху	– позитивний та від'ємний грошовий потік;
Метод обчислення	– валовий грошовий потік, чистий грошовий потік.
Рівень достатності	– надлишковий та дефіцитний грошовий потік;
Метод оцінки за часом	– майбутній грошовий потік, теперішній грошовий потік.
Регулярність формування	– регулярний та дискретний грошовий потік.
Стабільність формування	– регулярний грошовий потік з рівномірними часовими інтервалами та з нерівномірними часовими інтервалами.

Джерело: [7, с. 144–146]

звіту про фінансові результати та дані аналітичного бухгалтерського обліку (рис. 2).

Фінансовий стан підприємства будь-якого виду діяльності і форми власності значною мірою залежить від руху грошових коштів та правильного управління грошовими потоками. Управління грошовими потоками або залишком грошових коштів, що постійно знаходяться в розпорядженні туристичного підприємства, є невід'ємною частиною управління оборотними активами.

Розмір залишку грошових коштів на поточному і валютному рахунках та в касі підприємства визначає рівень його абсолютної платоспроможності, тобто готовність туристичного підприємства швидко розрахуватися за невідкладними фінансовими зобов'язаннями (строк виконання до 1 місяця); впливає на тривалість виробничого циклу, а отже, і на розмір фінансових коштів, інвестованих в оборотні активи [9, с. 113].

Мінімальний розмір залишку грошових коштів визначається, виходячи з планового обсягу платіжного обороту та швидкості обороту грошових коштів, що складається на підприємстві з урахуванням особливостей його діяльності.

Управління грошовими коштами включає два етапи. На першому етапі аналізується ступінь участі грошових коштів в оборотних активах підприємства в динаміці. Для цього розраховуються три показники:

1) коефіцієнт участі грошових коштів в оборотних активах; якщо він у динаміці зменшується, то це позитивно характеризує роботу туристичного підприємства, а навпаки – негативно;

2) середній період обороту грошових коштів; якщо він за період, що аналізується, зменшується порівняно з минулим періодом,

то це свідчить про прискорення оборотності грошових коштів і є позитивним у роботі підприємства;

3) кількість оборотів грошових коштів, її збільшення за період, що аналізується, порівняно з минулим періодом свідчить про ефективне використання грошових коштів шляхом оптимізації платіжного обороту.

На другому етапі визначається сума оптимального залишку грошових коштів (формула 4) та здійснюється аналіз поточної діяльності.

Методика визначення показників руху грошових коштів надано в табл. 2.

Виходячи з формули 4, є два шляхи зменшення мінімального залишку грошових коштів: *по-перше*, за рахунок оптимізації грошового обороту в плановому періоді, *по-друге*, шляхом прискорення оборотності грошових коштів.

Прискорення оборотності грошових коштів може бути забезпечене за рахунок: зменшення тривалості операційного та фінансового циклів, своєчасної інкасації, зменшення обсягів готівкових розрахунків, скорочення питомої ваги тих форм розрахунків із поставальниками, які потребують тимчасового резервування грошових коштів на банківських рахунках, тобто застосування акредитивної форми розрахунків та розрахунків чеками.

Завдання підвищення ефективності використання грошових коштів може бути вирішене шляхом інвестування у високоліквідні фінансові інструменти або збереження тимчасово вільних грошових коштів у комерційному банку у формі депозитних рахунків. Підвищується ефективність використання грошових коштів за рахунок мінімізації сукупних витрат з їх утримання і зворотної конвертації короткострокових фінансових вкладень у готові засоби платежу.

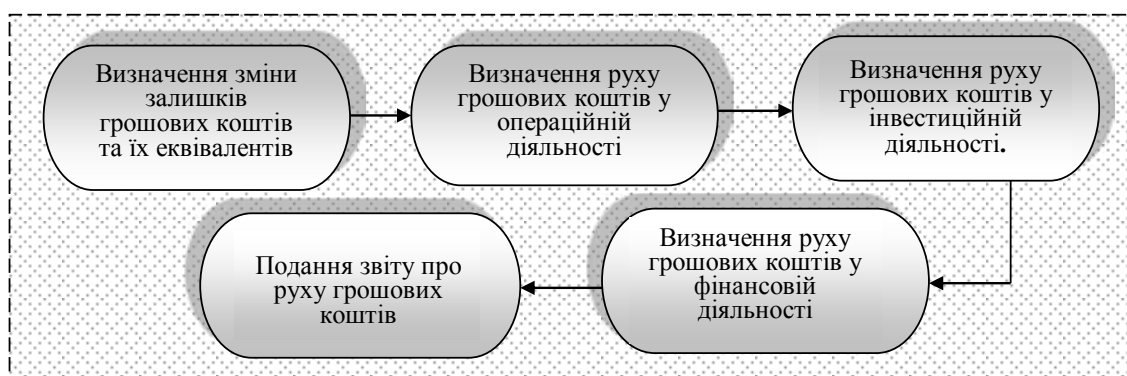


Рис. 2. Послідовність складання звіту про рух грошових коштів

Джерело: складено автором на основі [3, с. 252]

Таблиця 2

Визначення показників руху грошових коштів

№ п/п	Показники	Методика визначення
1.	Коефіцієнт участі грошових коштів в оборотних активах (K_y): C_3 – середній залишок грошових коштів у період, що аналізується; A_{O3} – середня сума оборотних активів у період, що аналізується.	$K_y = C_1 / A_{O1}$
2.	Середній період обороту грошових коштів (Π_o): $COГ$ – середній залишок грошових обігових коштів; D – тривалість періоду в днях; O – одноденний виторг від реалізації продукції в період, що аналізується.	$\Pi_o = COГ * T / O$
3.	Кількість оборотів грошових коштів (K_o): OP – обсяг реалізації продукції за період, що аналізується; C_3 – середній залишок грошових коштів	$K_o = OP / C_3$
4.	Сума оптимального залишку грошових коштів для здійснення поточної діяльності (C_{30}): CB_n – сума грошового обороту в плановому періоді (сума витрачених коштів). O_2 – кількість оборотів грошових коштів в минулому періоді.	$C_{30} = CB_n / O_2$

Таблиця 3

Звіт про рух грошових коштів в результаті операційної діяльності, тис. грн

Стаття	Код	Звітний період 2017 р.		Попередній період 2016 р.		2017 до 2016 %
		надходження	вибуття	надходження	вибуття	
А	1	2	3	4	5	6
1. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010	7889		5133		154
2. Коригування на амортизацію необоротних активів	020	1319	x	1195	x	110
3. Збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050		100			
4. Прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих оборотних активах	070	9108		6328		144
5. Зменшення (збільшення): оборотних активів витрат майбутніх періодів	080 090	 0	3385	 0	595	569
6. Збільшення (зменшення): поточних зобов'язань доходів майбутніх періодів	100 110	2970		294		1011
7. Грошові кошти від операційної діяльності	120	8693		6027		144
8. Сплачені: відсотки податки на прибуток	130 140	x x	2366	x x	1540	154
9. Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	6327		4487		141

Звіт про рух грошових коштів дає змогу аналізувати джерела та сфери споживання грошових коштів турпідприємства. Розглянемо методичну послідовність такого аналізу на основі даних, наведених у

табл. 3–5, де рух коштів розглядається за трьома напрямками: результатами операційної діяльності, результатами інвестиційної діяльності та за результатами фінансової діяльності.

Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності являє собою їх зміну (надходження і вибуття) на рахунках та в касі. Джерелом формування коштів турпідприємства в поточному періоді є прибуток від звичайної діяльності (п. 1), розмір фінансових коштів, інвестованих в оборотні активи (п. 2) і кредитні кошти (п. 6). Сферою споживання грошових коштів є збиток від неопераційної діяльності (п. 3), зменшення оборотних активів (п. 5) і розрахунки за невідкладними фінансовими зобов'язаннями – податки на прибуток (п. 8). Розмір грошових коштів від операційної діяльності до оподаткування (п. 7) за звітний період становив 8693 тис. грн (7889 + 1319 + 2970 – 100 – 3385), а після оподаткування (п. 9) становив 6327 тис. грн (8693 – 2366). Отже, чистий рух коштів від операційної діяльності на аналізованому умовному турпідприємстві становив у звітному періоді 6327 тис. грн, на 41% більше, ніж у попередньому періоді.

Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності на аналізованому підприємстві

(табл. 4) як у звітному, так і у попередньому періоді складався з придбання необоротних активів.

У звітному періоді видатки від придбання необоротних активів становили 1826 тис. грн, на 8,3% менше, ніж у попередньому періоді.

Рух коштів у результаті фінансової діяльності аналізованого підприємства (табл. 5) складався з: інших надходжень та інших платежів у сумах відповідно 61 420 тис. грн та 61 322 тис. грн; сплати дивідендів у звітному періоді в сумі 314 тис. грн, або у 1,6 разу більше, ніж у попередньому періоді.

Для більшої ілюстративності [10; 11] чистого руху грошових коштів у результаті різних видів діяльності турпідприємства побудовано узагальнюючу таблицю (табл. 6).

Загалом чистий рух коштів за звітний період (п. 4) становив 4284 тис. грн (6327 – 1826 – 217), або на 86 % більше, ніж у попередньому періоді. При цьому залишок коштів на початок року становив у звітному періоді 3499 тис. грн, на 38% більше, ніж у попередньому періоді,

Таблиця 4

Звіт про рух грошових коштів у результаті інвестиційної діяльності, тис. грн

Стаття	Код	Звітний період 2017 р.		Попередній період 2016 р.		2017 до 2016 %
		надходження	видаток	надходження	видаток	
А	1	2	3	4	5	6
Реалізація:						
фінансових інвестицій	180		х		х	
необоротних активів	190		х		х	
майнових комплексів	200					
Придбання:						
фінансових інвестицій	240	х	1826	х	1991	92
необоротних активів	250	х		х		
майнових комплексів	260	х		х		
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300		1826		1991	92

Таблиця 5

Звіт про рух грошових коштів у результаті фінансової діяльності, тис. грн

Стаття	Код	Звітний період 2017 р.		Попередній період 2016 р.		2017 до 2016 %
		надходження	видаток	надходження	видаток	
А	1	2	3	4	5	6
Надходження власного капіталу	310		х		х	
Інші надходження	330	61420	х		х	
Сплачені дивіденди	350	х	314	х	194	162
Інші платежі	360	х	61322	х		
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390		217		194	112

а на кінець року – 7800 тис. грн, або на 51% більше, ніж у попередньому періоді.

Наочне відображення чистого руху грошових коштів надано на рис. 3–4.

Порівняння даних двох періодів діаграми рис. 3 відображує позитивну динаміку чистого руху коштів як загалом, так і за окремими видами діяльності (окрім інвестиційної). У результаті цього у звітному періоді розмір залишку грошових коштів на кінець року (рис. 4) був удвічі більшим, ніж на початок року. Слід відзначити, що аналогічний стан спостерігається і в попередньому періоді.

Отже, розмір залишку грошових коштів свідчить про добрий фінансовий стан туристичного підприємства і про високий рівень його абсолютної платоспроможності, тобто

готовність швидко розрахуватися за невідкладними фінансовими зобов'язаннями (строк виконання до 1 місяця). Після виконання всіх зобов'язань наявність вільних коштів позитивно впливає на тривалість виробничого циклу, а отже, і на розмір фінансових коштів, інвестованих в оборотні активи. У підприємства є можливість для розширення своєї діяльності. А це є результатом правильного управління грошовими потоками.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна констатувати, що звіт про рух грошових коштів:

– надає інформацію про здатність підприємства генерувати кошти та їх еквіваленти, про потребу підприємства у виборі напрямів та обсягів їх використання;

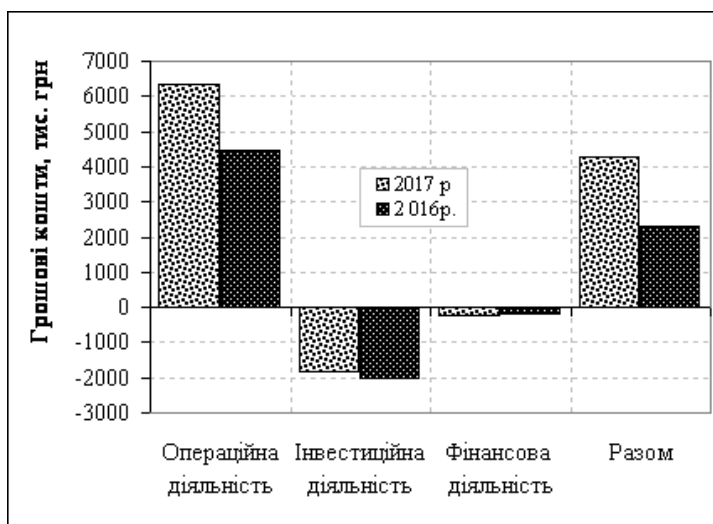


Рис. 3. Чистий рух коштів за видами діяльності

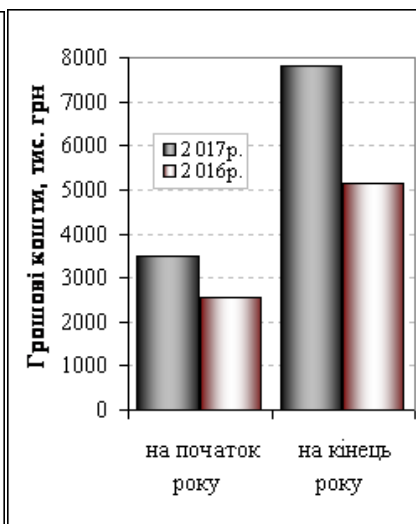


Рис. 4. Залишок коштів

Таблиця 6

Чистий рух грошових коштів в результаті діяльності турпідприємства, тис. грн.

Статті звіту про рух грошових коштів (форма № 4)	Код	Звітний період 2017 р.		Попередній період 2016 р.		2017 до 2016 %
		надходження	видаток	надходження	видаток	
А	1	2	3	4	5	6
1. Чистий рух коштів від операційної діяльності	170	6327		4487		141
2. Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300		1826		1991	92
3. Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390		217		194	112
4. Чистий рух коштів за звітний період	400	4284		2302		186
5. Залишок коштів на початок року	410	3499	х	2538	х	138
6. Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420	17		324		5
7. Залишок коштів на кінець року	430	7800	х	5164	х	151
8. У % до залишку на початок року		223		204		

– дає змогу оцінити ефективність управління потоками коштів, здатність підприємства погашати зобов'язання, виплачувати дивіденди і проценти;

– містить інформацію про вільні кошти підприємства, наявність яких після виконання всіх зобов'язань свідчить про те, що у підпри-

ємства є необхідні кошти для розширення своєї діяльності.

Недостатність коштів означає, що для продовження своєї діяльності підприємство змушене буде або залучати позикові кошти, або реалізовувати раніше придбані інвестиції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про інформацію» від 02.10.92, N 2657-XII : Електронний ресурс. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
2. Закон України «Про туризм» від 15.01.2015 р. № 124-VIII : Електронний ресурс. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.
3. Тарасова В.В., Нестерчук І.К., Ковалевська І.М. Економічний аналіз туристичних підприємств: навч. посібник. Житомир, 2018. 348 с.
4. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку: нормативна база. // Газета «Все про бухгалтерський облік» : Електронний ресурс. URL: http://vobu.ua/ukr/documents/accounting/item/natsionalni-polozhennya-standarti-bukhgalterskogo-obliku?app_id=24.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868.
6. Тарасова В.В., Нестерчук І.К., Ковалевська І.М., Мартинчук І.В. Стандартизація, сертифікація та ліцензування в туризмі: підручник. Житомир, Вид-во ЖНАЕУ, 2018. 372 с.
7. ДСТУ ISO 13810:2016. Туристичні послуги. Знаки туристичні активного туризму. Класифікація, опис і правила застосування.
8. Андренко І.Б., Влащенко Н.М. Фінансово-економічний аналіз підприємств туризму: підручник. Харків: ХНАМГ, 2012. 308 с.
9. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник. Київ: Знання, 2011. 630 с.
10. Тарасова В. В. Екологічна статистика : підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 397 с.
11. Тарасова В.В., Ковалевська І.М. Методи відображення туристичної інформації // тези доп. конф.: Туризм: міжнародний досвід та національні пріоритети», 25 травня 2018 р. Житомир, ЖНАЕУ. С. 82–89.

REFERENCES:

1. Zakon Ukraini «Pro Informatsiyu» vid 02.10.92, № 2657-XII : Elektronniy resurs. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
2. Zakon Ukraini «Pro turizm» vid 15.01.2015 r. № 124-VIII : Elektronniy resurs. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.
3. Tarasova V.V., Nesterchuk I.K., Kovalevska I.M. Ekonomichniy analiz turistichnih pidpriemstv [Economic analysis of tourism enterprises]: navch. posibnik. Zhitomir, 2018. 348 p.
4. Natsionalni polozhennya (standarti) buhgalterskogo obliku: normativna baza. // Gazeta «Vse pro buhgalterskiy oblik» : Elektronniy resurs. URL: http://vobu.ua/ukr/documents/accounting/item/natsionalni-polozhennya-standarti-bukhgalterskogo-obliku?app_id=24.
5. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 1 "Zagalni vimogi do finansovoyi zvitnosti", zareestrovano v Ministerstvi yustitsiyi Ukraini 28 lyutogo 2013 r. za № 336/22868.
6. Tarasova V.V., Nesterchuk I.K., Kovalevska I.M., Martinchuk I.V. Standartizatsiya, sertifikatsiya ta litsenzuvannya v turizmi [Standardization, certification and licensing in tourism]: pidruchnik. Zhitomir, Vid-vo ZhNAEU, 2018. 372 p.
7. DSTU ISO 13810:2016. Turistichni poslugi. Znaki turistichni aktivnogo turizmu. Klasifikatsiya, opis i pravila zastosuvannya.
8. Andrenko I.B., Vlaschenko N.M. Finansovo-ekonomichniy analiz pidpriemstv turizmu [Financial and economic analysis of tourism enterprises]: pidruchnik. H.: HNAMG, 2012. 308 p.
9. Mnih E. V. Ekonomichniy analiz [Economic analysis] : pidruchnik. K.: Znannya, 2011. 630 p.
10. Tarasova V.V. Ekologichna statistika [Environmental statistics] : pidruchnik. Kiyiv: Tsentr navchalnoyi literaturi, 2008. 397 p.
11. Tarasova V.V., Kovalevska I. M. Metodi vidobrazhennya turistichnoyi informatsiyi [Methods of displaying tourist information] // tezi dop. konf.: Turizm: mizhnarodniy dosvid ta natsionalni prioriteti», 25 travnya 2018 r. Zhitomir, ZhNAEU. pp. 82–89.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-97>

УДК 347.736

Оцінка ризику банкрутства банків України сучасним методом штучних нейронних мереж

Гадецька Зоя Митрофанівна

кандидат технічних наук,

доцент кафедри моделювання економіки і бізнесу

Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького

Gadetska Zoya

Cherkassy Bogdan Khmel'nitsky National University

У статті розглянуто сучасні методи оцінки ризику банкрутства банків України, а саме метод штучних нейронних мереж. Як правило, в класичних моделях діагностики банкрутства використовують показники прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності та ділової активності. Як альтернатива класичним методам, для прогнозування ризику банкрутства українських банків може використовуватися сучасна нейромережева модель. Ця модель буде корисною для клієнтів банків, які бажають виявити банки, що найближчим часом (1–1,5 року) можуть стати неплатоспроможними та ліквідованими. Тому в статті запропонований сучасний метод моделювання оцінки ймовірності банкрутства банків – метод штучних нейронних мереж. Безпосереднє тестування можливості застосування нейронної мережі для визначення банкрутства банків України проводилося на множині зі 126 тестових наборів даних, що були відібрані з квартальних фінансових звітів п'яти банків України, три з яких є платоспроможними, а два знаходяться у стадії ліквідації. Дослідження показало, що метод штучних нейронних мереж доцільніше використовувати під час оцінки ризику банкрутства банківського сектору загалом. Це дасть змогу за наявності необхідних даних виокремити банки, котрі є платоспроможними, і такі банки, що з певних причин є неплатоспроможними, тобто мають досить високий відсоток ризику банкрутства.

Ключові слова: метод штучних нейронних мереж, оцінка ризику банкрутства, банк, прогнозування банкрутства.

Гадецькая З.М. ОЦЕНКА РИСКА БАНКРОТСТВА БАНКОВ УКРАИНЫ СОВРЕМЕННЫМ МЕТОДОМ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

В статье рассмотрены современные методы оценки риска банкротства банков Украины, а именно метод искусственных нейронных сетей. Как правило, в классических моделях диагностики банкротства используют показатели прибыльности, финансовой устойчивости, ликвидности и деловой активности. В качестве альтернативы классическим методам для прогнозирования риска банкротства украинских банков может быть использована современная нейросетевая модель. Данная модель поможет клиентам выявить банки, которые в ближайшее время (1–1,5 года) могут стать неплатежеспособными и будут ликвидированы. Поэтому в статье предложен современный метод моделирования оценки вероятности банкротства банков – метод искусственных нейронных сетей. Непосредственное тестирование возможности применения нейронной сети для определения банкротства банков Украины проводилось на множестве из 126 тестовых наборов данных, которые были отобраны из квартальных финансовых отчетов пяти банков Украины, три из которых являются платежеспособными, а два находятся в стадии ликвидации. Исследование показало, что метод искусственных нейронных сетей целесообразно использовать при оценке риска банкротства банковского сектора в целом. Это позволит при наличии необходимых данных выделить банки, которые являются платежеспособными, и такие банки, которые по ряду причин являются неплатежеспособными, то есть имеют достаточно высокий процент риска банкротства.

Ключевые слова: метод искусственных нейронных сетей, оценка риска банкротства, банк, прогнозирование банкротства.

Gadetska Zoya. ASSESSMENT OF RISK OF BANKRUPTCY OF BANKS OF UKRAINE BY A MODERN METHOD OF ARTIFICIAL NEURAL NETWORKS

The article examines modern methods of bankruptcy risk assessment of Ukrainian banks. Bankruptcy of any bank has negative consequences for a wide range of subjects and can lead to negative processes in all economy. Diagnostics of bankruptcy is a timely detection of insolvency, unprofitability, financial dependence on external

sources of financing, low business activity. As a rule, in classical models of diagnostics of bankruptcy use indicators of profitability, financial stability, liquidity and business activity. For diagnostics of bankruptcy in the world it is used the models constructed on the basis of financial coefficients today. In article the comparative analysis of such most known models is carried out. From a set of foreign methods of management of risk of the simplest and widespread method of the analysis the GAP-management method is. But as practice shows, one method for exact assessment of probability of bankruptcy is not enough. And uses of models and methods focused on the developed countries is it is not quite relevant to economy of Ukraine. Today there is an urgent need of development of modern model of forecasting of bankruptcy of banks in the conditions of uncertainty and doubtful data for realities of the Ukrainian bank sphere, but which would be simple and convenient in use. As an alternative to statistical methods, for forecasting of risk of bankruptcy of the Ukrainian banks, the modern neural network model can be used. This model will be useful to clients of banks which want to define insolvent banks in the nearest future (1–1,5 years). Therefore in this article the modern method of modeling of assessment of probability of bankruptcy of banks – a method of artificial neural networks is offered. Direct testing of a possibility of application of neural network for definition of bankruptcy of banks of Ukraine was held on a set from 126 test data sets which were selected from quarterly financial statements of 5 banks of Ukraine, three of which are solvent, and two are in an elimination stage. The research showed that it is expedient to use a method of artificial neural networks at assessment of risk of bankruptcy of the banking sector in general. It will allow to allocate, in the presence of necessary data, banks which are solvent and insolvent, that is, have rather high percent of risk of bankruptcy.

Key words: method of artificial neural networks, assessment of risk of bankruptcy, bank, bankruptcy forecasting.

Постановка проблеми. Нині банківська система відіграє стратегічну роль у розвитку національної економіки і є однією з найважливіших і невід'ємних структур ринкової економіки.

Відповідно до сучасних світових тенденцій фінансового ринку банківський сектор виходить на якісно новий рівень функціонування, що спонукає до його аналізу та оцінки ризику банкрутства окремих банківських структур. А отже, банкрутство будь-якого банку має негативні наслідки для широкого кола суб'єктів і може призвести до негативних процесів у всій економіці.

Виявлення кризових явищ якомога раніше, з одного боку, може дозволити Національному банку України та керівництву банку виправити ситуацію шляхом ухвалення відповідних рішень, а з іншого – знизити ризики для інших суб'єктів господарювання, уникнути ланцюгової реакції.

З огляду на те, що кількість банків, які щорічно позбавляються ліцензій, є досить значною, наявні підходи та методи оцінки ймовірності банкрутства банків не дають змоги ефективно виявляти кризові явища на ранніх етапах. Тому актуальною тема дослідження, яка присвячена питанням оцінки ймовірності ризику банкрутства банків новими сучасними методами, зокрема методом штучних нейронних мереж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових робіт зарубіжних учених, які досліджували це питання, слід відмітити праці У. Бівера, Е. Альтмана, Р. Таффлера, Р. Ліса, Ж. Конана, М. Гольдера, Г. Спрінгейта та ін.

Дослідженню окремих питань у сфері банкрутства банків присвячені роботи вітчизняних дослідників: О.В. Васюренка, А.М. Мороза, О.М. Тридіда, Р.А. Павлова., О. Терещенка та

ін. Серед сучасних науковців, роботи котрих присвячені цьому питанню, можна виділити таких як О.М. Гострик, П.І. Сокурєнко, В.М. Будніков, В.С. Малишко, Л.О. Примостка та К.І. Проскуряков.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Опрацювання праць вище вказаних науковців дозволяє максимально змістовно підійти до дослідження поставленого наукового завдання, а також виявити питання, що залишаються невирішеними. Зокрема, гостро постає питання стосовно вибору методу, за допомогою якого можна з точністю оцінити ризик ймовірності банкрутства банків України та визначити шляхи його запобігання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є побудова моделі оцінки ймовірності банкрутства банківських структур за умови ринкової економіки України методом штучних нейронних мереж.

Виклад основного матеріалу. Упродовж останніх років спостерігається високий ступінь ризиків щодо діяльності банківської системи, що приводить до погіршення фінансового стану. Банкрутство банку не лише завдає збитків його власникам і клієнтам, а й знижує рівень довіри до всієї банківської системи країни. Для подальшого успішного розвитку банків необхідною умовою є створення адекватної методики комплексного оцінювання їхнього теперішнього фінансового стану та його прогнозу на майбутнє, а для уникнення будь-яких ризиків потрібно проводити діагностику банкрутства.

Діагностика банкрутства – це своєчасне виявлення неплатоспроможності, збитковості, фінансової залежності від зовнішніх джерел фінансування, низької ділової активності. Як

правило, в класичних моделях діагностики банкрутства використовують показники прибутковості, фінансової стійкості, ліквідності та ділової активності [1, с. 211].

Початок сучасних досліджень прогнозування можливого банкрутства пов'язують із дослідженнями У. Бівера, який використовував фінансові коефіцієнти для визначення можливості настання неплатоспроможності підприємств [2, с. 796]. Із плином часу методи щодо прогнозування банкрутства підприємств удосконалювались. Таким змінам спонукали як зовнішні, так і внутрішні чинники. Не винятком також стали і банківські структури, що потребують застосування нових сучасних методик оцінювання ризику банкрутства.

Для діагностики банкрутства у світі сьогодні використовується моделі, що побудовані на основі фінансових коефіцієнтів, найбільш відомими з яких є такі: дво- та п'ятифакторні моделі Е. Альтмана, дискримінантна модель Р. Ліса, тест Р. Таффлера, коефіцієнт У. Бівера, показник діагностики платоспроможності Ж. Конана й М. Гольдера, модель Г. Спрінгейта, дискримінантна модель О. Терещенка, модель Р. Сайфулліна – Г. Кадикова тощо.

Проведемо аналіз та порівняння моделей прогнозування банкрутства підприємств, які найчастіше використовують для оцінки ризику банкрутства банківських структур у світі (табл. 1).

Порівняльний аналіз моделей прогнозування банкрутства підприємств показав (табл. 1), що побудова багатофакторних моделей для української економіки досі залишається проблемною через нестабільність і недосконалість нормативно-законодавчої бази та відсутність урахування багатьох факторів, що впливають на фінансову стійкість банків.

Із-поміж безлічі зарубіжних методів управління ризиком найбільш простим і поширеним методом аналізу є метод GAP-менеджменту, що ґрунтується на виокремленні чутливих і нечутливих до змін відсоткових ставок активів і зобов'язань банку (балансових і позабалансових) [4, с. 99]. На основі цього методу показник ймовірності ризику банкрутства банківської системи України є досить достовірним. Як правило, метод GAP-менеджменту використовують для оцінки відсоткового ризику на короткострокових інтервалах. Проте кожен із методів управління ризиком має свої недоліки й обмеження, і метод GAP-менеджменту не став винятком.

Упродовж декількох років українські та російські науковці проводили низку досліджень, аби

відшукати найбільш вдалу модель, що дасть змогу точно оцінювати ризик банкрутства вітчизняних банків. Ураховуючи всі обмеження використання зарубіжних моделей в Україні, вчені дійшли висновку, що однією з найбільш адаптованих моделей прогнозування ймовірності банкрутства банківських установ в Україні є модель прогнозування фінансової стійкості. Банківські установи можуть досить успішно її використовувати для виявлення на ранній стадії ознак зароджуваного фінансового краху.

Але, як показує практика, одного методу для точної оцінки ймовірності банкрутства замало. Та і використання моделей та методів, що зорієнтовані на розвинені країни, є не досить доречним для економіки України. Такі висновки зроблені на основі опрацювань досліджень таких науковців, як О.М. Гострик, К.І. Проскуряков [5, с. 245], Д. Марченко [6, с. 23], П.І. Сокурєнко, В.М. Будніков, В.С. Малишко, Г.Г. Мельник.

Нині є гостра необхідність розроблення сучасної моделі прогнозування банкрутства банків в умовах невизначеності та недостовірних даних для реалій української банківської сфери, яка була би простою та зручною у використанні.

Як альтернатива вже розглянутим вище методам для прогнозування ризику банкрутства українських банків може використовуватися сучасна нейромережева модель. Ця модель буде корисною для клієнтів банків, які бажають виявити банки, що найближчим часом (1–1,5 року) можуть стати неплатоспроможними та/або ліквідованими. Тому в цій статті запропонований сучасний метод моделювання оцінки ймовірності банкрутства банків – метод штучних нейронних мереж.

Нейрокомп'ютерні і нейромережеві технології – це одна з найбільш ефективних стратегій штучного інтелекту. Вони успадковують від свого прототипу – мозку – його корисні властивості: здатність вилучення знань із статистичних даних, здатність узагальнення їх у вигляді закономірностей модельованих предметних областей, властивість інтуїції як здатність робити правильні прогнози і приймати правильні рішення тоді, коли звичайна логіка виявляється безсилою [6, с. 123].

Штучні нейронні мережі являють собою нову й досить перспективну обчислювальну технологію, що дає нові підходи до дослідження динамічних завдань у фінансовій сфері. Варто зазначити, що нейромережева модель може використовуватися як альтернатива статистичним методам, оскільки вона показує кращі результати.

Порівняльна характеристика моделей прогнозування банкрутства підприємства

Моделі	Переваги	Недоліки
Двофакторна модель Альтмана	Простота розрахунку; можливість застосування під час проведення зовнішнього аналізу на основі бухгалтерського балансу.	Неадекватність одержуваних прогнозів для українських підприємств; не розглядається вплив показників, що характеризують ефективність використання ресурсів, ділову та ринкову активність та ін.; не розглядається облік галузевої та регіональної специфіки функціонування суб'єктів економіки.
П'ятифакторна модель Альтмана	Простота й можливість застосування за наявності обмеженої інформації; порівняльність показників; можливість поділу аналізованих підприємств на потенційних банкрутів і не банкрутів; висока точність розрахунків.	Неможливість використання в українських умовах (не враховує українські особливості економіки); складність інтерпретації підсумкового значення; залежність точності розрахунків від вихідної інформації; обмеженість сфери застосування; заснована на застарілих даних; неврахування показників рентабельності.
Модель Таффлера	Спрощеність розрахунків та висока точність прогнозу ймовірності банкрутства компанії, що пов'язано зі значною кількістю проаналізованих компаній.	Обмеження сфери застосування (тільки для акціонерних товариств, акції яких активно торгуються на фондовому ринку); складність інтерпретації підсумкового значення; неможливість використання в українських умовах; залежність точності розрахунків від вихідної інформації; використання застарілих даних.
Модель Бівера	Використання показника рентабельності активів і винесення судження про терміни настання банкрутства підприємства.	Відсутність підсумкового коефіцієнта, складність інтерпретації підсумкового значення; залежність точності розрахунків від вихідної інформації; неможливість використання в українських умовах (не враховує українські особливості економіки).
Модель Спрінгейта	Показує достатній рівень надійності прогнозу, точність близько 90%.	Створена для підприємств США і Канади з метою оцінювання; немає галузевої та регіональної диференціації Z-рахунку; між змінними спостерігається досить висока кореляція; не підходить для економіки України.
Модель Ліса	Простота і швидкість розрахунків; доступність необхідних для розрахунків даних; можливість оцінити фінансовий стан та спрогнозувати банкрутство.	Не пристосована до українських підприємств; створювалася з урахуванням західних особливостей розвитку; неможливість застосування до малих підприємств; невідповідність методичних прийомів розрахунку показників фінансової звітності.
Модель Сайфуліна – Кадикова	Спрощеність розрахунків; зручність для коригування відносно локалізації підприємства й часу розгляду; врахування специфіки вітчизняної економіки та зручність у застосуванні; висока точність.	Не дозволяє оцінити причини потрапляння підприємства в зону неплатоспроможності; нормативний зміст коефіцієнтів, що використовуються для рейтингового оцінювання, не враховують галузевих особливостей підприємств; залежність результатів оцінювання від досвіду і кваліфікації аналітика; незбалансованість значень вагових коефіцієнтів; використання одного джерела інформації.
Модель Терещенка	Урахування специфіки діяльності суб'єктів; охоплення незначної кількості показників; доступність інформації, необхідних для розрахунку параметрів моделі.	Недостатній рівень обґрунтованості показників та їх нормативних значень; можливість застосування тільки для окремих підприємств; великий інтервал невизначеності.

Джерело: власна розробка автора на основі [3, с. 2–4]

Перевірку можливості застосування штучних нейронних мереж для прогнозування банкрутства банків України виконано у два етапи засобами пакету приладних програм для математичного моделювання MATLAB: на першому етапі реалізовано функції створення, навчання та тестування безпосередньо самої нейронної мережі, а на другому етапі проведено тестування роботи нейронної мережі на синтетичних та реальних даних.

Створення нейронної мережі реалізоване у функції `makeNN`. У функцію `makeNN` передаються такі аргументи: кількість нейронів у вхідному шарі `inputs`, масив кількостей нейронів у прихованих шарах `hiddens` (якщо використовується лише один прихований шар, то масив складатиметься з одного елемента) та кількість нейронів у вихідному шарі `outputs`. Ця функція повертає масив, що містить масиви ваг нейронної мережі NN та масив корекцій ваг на попередньому кроці алгоритму навчання DW. Другий масив використовується на етапі навчання нейронної мережі.

У самій функції `makeNN` створюються окремо масиви ваг зв'язків від вхідного шару до першого прихованого шару та ваг зв'язків від останнього прихованого шару до вихідного шару. Масиви ваг зв'язків між прихованими шарами створюються у циклі для забезпечення можливості будувати нейронну мережу з довільною кількістю прихованих шарів та довільною кількістю нейронів у кожному шарі (передбачено, що приховані шари можуть мати різну кількість нейронів). Разом з масивами ваг зв'язків створюються і масиви корекцій ваг, оскільки вони мають таку ж розмірність, як і відповідні масиви ваг зв'язків.

Для обрахунку вихідного сигналу нейронної мережі, що отримується для заданого вхідного сигналу, використовується функція `directStep`. Ця функція приймає на вхід вектор-стовпчик значень вхідного сигналу `Input` та нейронну мережу, що подається у вигляді масиву масивів ваг NN (як повертає раніше описана функція `makeNN`). Функція `directStep` повертає масив векторів-стовпчиків, що є виходами кожного шару нейронної мережі `Output`. Якщо необхідно взяти лише остаточний вихід нейронної мережі для заданого входу, то береться останній вектор-стовпчик, записаний у вказаному масиві [7, с. 76].

Вхід нейронної мережі вважається виходом вхідного шару і зберігається у кінцевому масиві. Після цього обраховується вихід першого прихованого шару та виходи інших прихованих шарів (якщо такі шари існують).

Зауважимо, що як активаційна функція використовується сигмоїдальна, реалізована окремо у функції `sigmoid.m`.

Найскладнішою є функція `backStep` виконання зворотного ходу нейронної мережі, іншими словами – функція зворотної передачі помилки та корекції ваг нейронної мережі залежно від помилки. Функція приймає такі аргументи [7, с. 87]:

- структуру мережі NN, що, як і раніше, є масивом масивів ваг;
- вектор-стовпчик очікуваного виходу нейронної мережі для заданого входу `t`;
- масив вектор-стовпчиків виходів кожного шару нейронної мережі `Outs`, де, зокрема, першим вектор-стовпчиком є конкретний вхід нейронної мережі, для якого й передано реальний вихід `t`;
- масив масивів корекцій ваг, виконаних на попередньому кроці навчання мережі (для попереднього набору вхідних та вихідних значень) `DW`;
- коефіцієнт навчання `etha`;
- коефіцієнт інерції `alpha`.

У першій частині функції `backStep` реалізовано етап обрахунку похибки кожного шару нейронної мережі. У цій функції спочатку обраховується похибка вихідного шару. Потім у циклі обраховуються похибки виходів кожного прихованого шару `i`, нарешті, останніми обраховуються похибки вхідного шару. Усі вектор-стовпчики похибок зберігаються у загальному масиві `DELTA`.

Корекція усіх масивів ваг проводиться у другій частині функції `backStep`. Для тестування роботи поточної структури мережі під час навчання мережі реалізовано функцію `testNN`. Функція приймає на вхід масив усіх вхідних значень зразків `X`, у якому кожний набір поданий у вигляді вектор-стовпчика. Таким чином, загальна кількість наборів вхідних значень рівна кількості стовпчиків масиву. Наступний аргумент – масив наборів очікуваних вихідних значень `Y`. Структура масиву така ж, як і попереднього. Мережа, що тестується, передається у змінній NN, що, як і раніше, є масивом масивів ваг [7, с. 124]. Для моніторингу роботи мережі використовуються змінні `countWrong`, у якій повертається кількість значень на виході мережі, що відрізняються від очікуваних, `порахована` для усіх тестових наборів разом, та змінна `err`, у якій підраховується сума модулів різниць реальних виходів нейронної мережі та очікуваних виходів нейронної мережі. Перша змінна використовується

для моніторингу точності роботи мережі, а друга змінна – для моніторингу загальної роботи мережі.

Усі тестові набори перебираються у циклі. Для кожного взятого набору обраховується прямий хід нейронної мережі, за рахунок чого отримується вихід нейронної мережі для заданого. Оскільки виходом нейронної мережі є дійсні числа (з інтервалу $[0,1]$), то на наступному кроці вихід нейронної мережі перетворюється у вектор-стовпчик з 0 та 1.

Спочатку робота мережі перевірялась на синтетичному тесті, поданому у файлі test1.m. Ця перевірка проводилася з метою навчання мережі для подальшого використання на відібраних даних.

Для тестування як вхід використовувалося 4 набори вектор-стовпчиків XX, що містять по дві одиниці у кожному наборі, а як вихід – 4 набори вектор-стовпчиків YY, у яких для кожного вхідного набору передбачена лише 1 одиниця у вихідному наборі.

Спочатку було використано нейронну мережу, що містить один прихований шар з трьома нейронами:

```
[NN,DW] = makeNN(size(XX,1),[3],size(YY,1));
```

Навчання мережі проводилось до тих пір, поки не було досягнуто точності роботи мережі, не меншої, ніж 0,95, або ж поки не було виконано 100 ітерацій навчання мережі:

Навчання мережі проводилося на перемішаному наборі вхідних значень. Після досягнення критерію закінчення роботи мережі (умова циклу, рядок 1) будуються графіки помилок (рис. 1) та кількості неправильних відповідей мережі (рис. 2) та виводяться числові дані на екран:

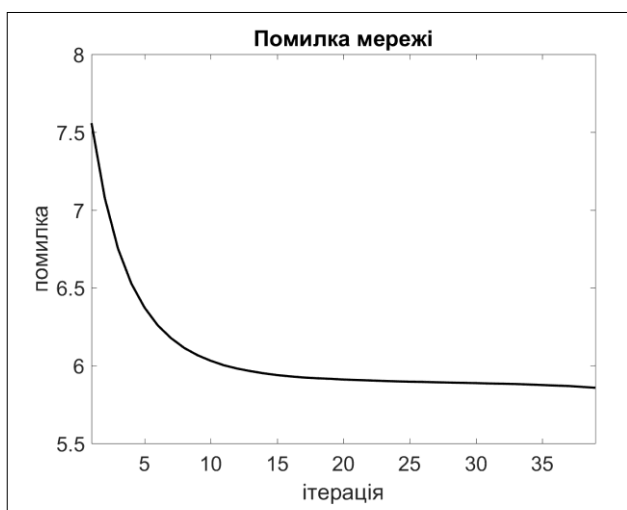


Рис. 1. Зниження помилки нейронної мережі топології 4 x 3 x 4

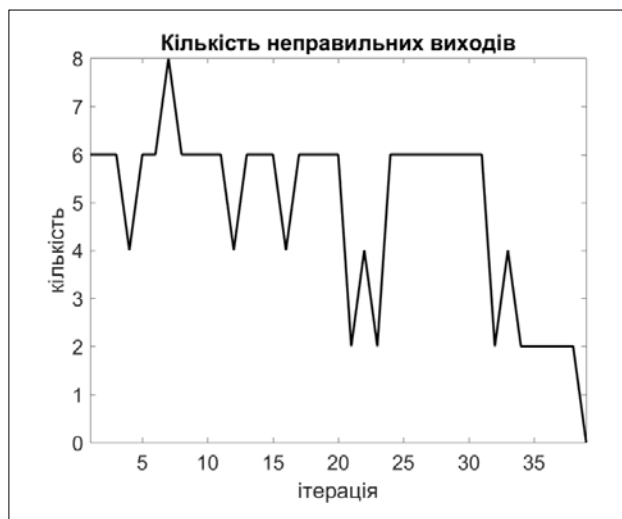


Рис. 2. Зміна кількості неправильно вказаних виходів нейронної мережі топології 4 x 3 x 4

```
iterations = 39
```

```
count = 0
```

```
accuracy = 1
```

Як видно з вище наведеного прикладу, нейронна мережа з чотирма вхідними нейронами, одним прихованим шаром, що містить 3 нейрони, та вихідним шаром з чотирма нейронами дійшла до стабільного стану за 39 ітерацій, її помилка постійно зменшувалася, що свідчить про продуктивне навчання нейронної мережі, а кількість правильних відповідей досягла 100%.

Безпосереднє тестування можливості застосування нейронної мережі для визначення банкрутства банків України проводилося на множині із 126 тестових наборів даних, що були відібрані з квартальних фінансових звітів 5 банків України. За даними НБУ та рейтингом сайту Міністерства фінансів, нами було обрано 3 діючих банки, такі як ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК», АТ «ОЩАДБАНК», ПАТ «Креді Агріколь Банк», та 2 банки, що знаходяться в стадії ліквідації, такі як ПАТ «ДІАМАНТБАНК» та ПАТ «Банк «Юнісон». Банки було обрано за певними критеріями: державний банк (донедавна приватний) ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК», державний банк АТ «ОЩАДБАНК» та український банк з іноземними інвестиціями ПАТ «Креді Агріколь Банк». Також для порівняльного аналізу було відібрано два банки, що мають статус неплатоспроможних, а саме ПАТ «ДІАМАНТБАНК» та ПАТ «Банк «Юнісон».

Як вхідні значення використовувалися набори окремих показників діяльності банків, а як результат – значення 1 (банк працює нормально) чи 0 (банк проходить процедуру ліквідації). Для більш детальної перевірки роботи

мережі вхідні дані розбивалися на дві підмножини: множину навчальних даних (для тренування мережі) та множину тестових даних (для перевірки роботи мережі).

Для оцінки ймовірності банкрутства вищеперелічених банків ми використовували фінансові звітності установ з початку 2010 року по 2018 роки.

Було розглянуто конфігурації мережі як з одним прихованим шаром, так і з двома прихованими шарами, причому розглядалася різна кількість нейронів у шарах. На рис. 3–5 наведено деякі графіки помилки мережі та дані результату роботи, отримані для мереж із різними топологіями.

Мережа з топологією 6 x 4 x 1 (6 нейронів у вхідному шарі, 4 у прихованому, 1 у вихідному):
iterations = 100
count = 4
accuracy = 0.92157

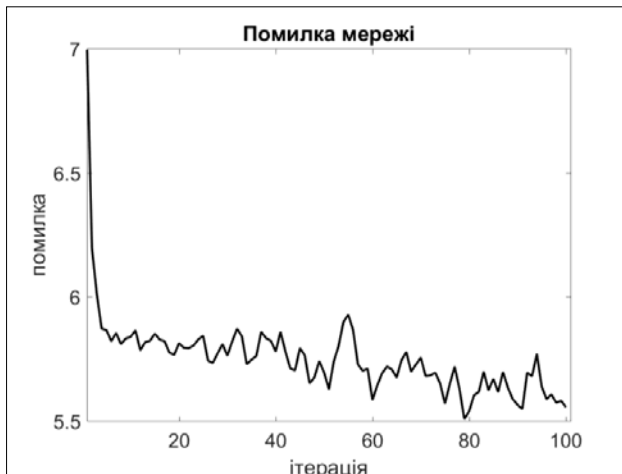


Рис. 3. Зниження помилки нейронної мережі топології 6 x 4 x 1

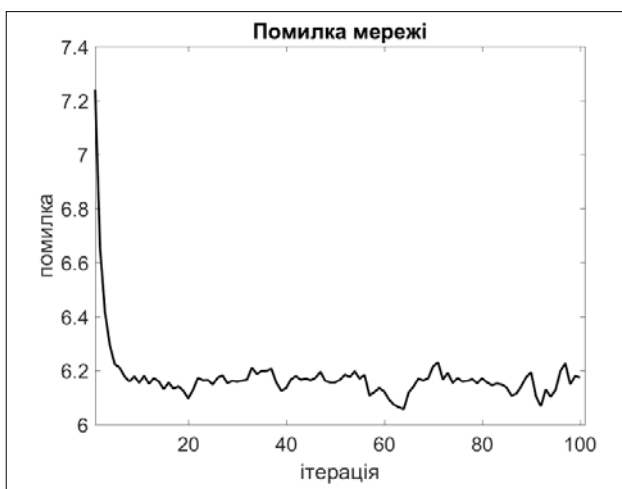


Рис. 4. Зниження помилки нейронної мережі топології 6 x 10 x 1

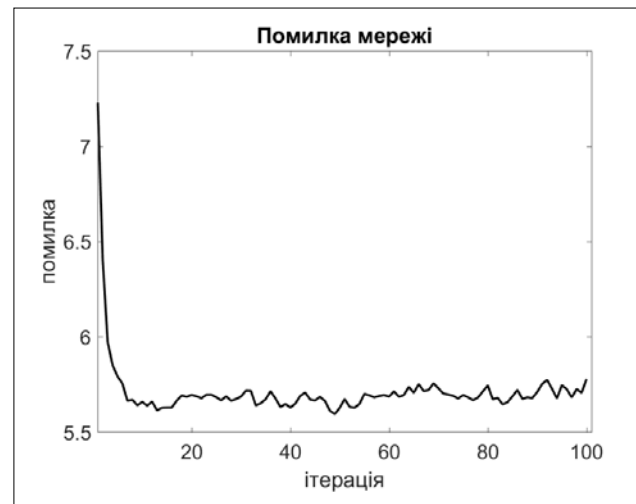


Рис. 5. Зниження помилки нейронної мережі топології 6 x 10 x 3 x 1

Мережа з топологією 6 x 10 x 1:

iterations = 100

count = 5

accuracy = 0.90196

Мережа з топологією 6 x 10 x 3 x 1:

iterations = 100

count = 4

accuracy = 0.92157

Загалом у результаті тестування на реальних даних було зроблено такі висновки:

1. Мережа в основному показує точність тестування в межах 0.90–0.94, що є досить високим показником (тобто мережа дає правильну відповідь у 90–94% випадків).

2. Часто мережа не може досягнути мінімально допустимої точності (було використано критерій допустимої точності ≥ 0.97), внаслідок чого відбувається перенавчання мережі, тобто повільне зростання помилки мережі, як, наприклад, показано на рис. 5. Для того щоб позбутися цього ефекту, можна використовувати інший критерій, а саме: проводити навчання доти, поки помилка не стабілізується, тобто відхилення помилки на кількох сусідніх кроках не стануть меншими від певного значення.

3. Точність роботи мережі можна підвищити у разі використання більшої частки зразків, що відповідають стану «банкрут», оскільки у поточному наборі даних було лише 7 значень банкрутств зі 126 наборів. Однак порівняно бідне наповнення набору даних збанкрутливими банками пояснюється відсутністю у відкритому доступі відповідних показників.

4. Часто мережа показувала точність, більшу за 0,9, вже на першій ітерації, що пояснюється, знову ж таки, не досить повним набором даних.

5. Підняти точність роботи мережі можна за рахунок збільшення кількості досліджуваних показників (тобто за рахунок збільшення розміру вхідного вектора).

У процесі проведеного аналізу нами було досліджено, що найбільш стійким та конкурентоспроможним банком України є «Приватбанк». Також цей банк лідирує за розмірами активів та кількістю потенційних клієнтів. Щодо оцінки ризику банкрутства банк знаходиться у межах прогнозованого ризику. Щодо державного банку України «Ощадбанку», то ймовірність ризику банкрутства присутня. Проте, відповідно до здійсненої оцінки, банк також не перетинає допустимого показника. Таких же результатів дотримується і «Креді Агріколь Банк», банк з іноземним капіталом. Ми також помітили, що на досліджуваному часовому проміжку (2010–2018 рр.) цей банк має найнижчий відсоток ризику банкрутства.

Іншими словами, провівши дослідження із використанням методу штучних нейронних мереж, ми дійшли висновку, що ця методика є актуальною під час оцінки банкрутства загального банківського сектору на предмет розподілу банків на платоспроможні та такі, що знаходяться в стадії ліквідації.

Висновки. Для своєчасного виявлення ймовірності ризику банкрутства банку менеджери фінансових структур повинні здійснювати періодичний аналіз оцінки ризику. У світовій практиці є велика кількість різноманітних методів, що дають змогу на різних етапах функціонування банківської установи проводити аналіз фінансової стійкості. Проте більшість зарубіжних методів та моделей зорієнтовані винятково на обмежене коло країн.

Серед економічно розвинутих країн застосування таких методів не спричиняє жодних складнощів.

Як альтернативний та інноваційний метод оцінки ризику банкрутства в роботі був обраний метод штучних нейронних мереж. Під час дослідження ми дійшли висновку, що цей метод доцільніше використовувати для оцінки ризику банкрутства всього банківського сектору, оскільки він розрахований на велику кількість даних за невеликий часовий проміжок. Але, провівши низку тестових досліджень, нам вдалося виявити приховані помилки в роботі банківських структур, що впливають на роботу як окремих обраних банків, так і на банківський сектор загалом.

Аналізуючи отримані під час дослідження дані щодо застосування методу штучних нейронних мереж, можна дійти таких висновків:

- цей метод оцінки ризику є досить точним (90–94%);

- для побудови нейронної мережі, що використовується в процесі аналізу, потрібна відносно невелика кількість показників. Проте, як показує практика, метод розрахований на досить велику кількість даних (до 1000 набору даних), що ускладнює процес дослідження.

Тому ми вважаємо, що метод штучних нейронних мереж доцільніше використовувати під час оцінки ризику банкрутства банківського сектору загалом. Це дасть змогу за наявності необхідних даних виокремити банки, котрі є платоспроможними, і такі банки, що за певних причин є неплатоспроможними, тобто мають досить високий відсоток ризику банкрутства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Харченко Ю.А. Дослідження ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі ПАТ «Укргазвидобування») / Ю.А. Харченко, К.В. Волкорез // Економічний простір. 2016. № 111. С. 208-218. URL: https://drive.google.com/file/d/0B7pprnAm_UuOMU1pbDIHSDM4NIE/view.
2. Жердецька Л.В. Розвиток моделей прогнозування банкрутства банків / Л.В. Жердецька, І.С. Постирнак // Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 14. С. 796-801. URL: <http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2653-zherdetska-l-v-postirnak-i-s-rozvitok-modelej-prognozuvannya-bankrutstva-bankiv>.
3. Москаленко В.М. Характеристика методів та моделей діагностики кризового стану підприємства / В.М. Москаленко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 22(2). С. 297-303. URL: dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/884/1/Z22_%d0%86%d0%86_2012.pdf.
4. Думенко Н.М. Методика GAP менеджменту в оцінці ризику зміни процентних ставок в банківській системі України / Н.М. Думенко // Економічний вісник Національного гірничого університету. 2013. № 4. С. 97-102. URL: http://ev.nmu.org.ua/index.php/ru/archive?arh_article=750.
5. Проскураков К.І. Методологічні підходи запобігання банкрутству банків / К.І. Проскураков, В.В. Бондаренко // Сталий розвиток економіки. 2015. № 1. С. 245-251. URL: https://www.unier.km.ua/pdf/_1_2015.pdf.

6. Марченко Д. Управління конкурентоспроможністю банку / Д. Марченко, З. Гадецька // Гуманітарний простір науки: досвід та перспективи»: зб. Матеріалів XI Міжнарод. наук. практ. інтернет-конф., 17 травня 2017 р. Переяслав-Хмельницький, 2017. Вип. 11. С. 22-25. URL:

files.humanitarica.webnode.com.ua/200000137-d4029d4fb7/Гуманітарика%2011.pdf.

7. Роберт Каллан. Основные концепции нейронной сети / Роберт Каллан; [пер. с англ. А. Г. Сивака]. М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. 287 с.

8. Тарик Рашид. Создаем нейронную сеть / Рашид Тарик; [пер. с англ. и ред. к. х. н. А.Г. Гузікевич СПб.: ООО «Альфа-книга»]. М. СПб. К.: «Диалектика», 2017. 272 с.

REFERENCES:

1. Kharchenko, Yu.A., Volkorez K.V. (2016) *Doslidzhennia ymovirnosti bankrutstva pidpriemstva (na prykladi PAT "Ukrhazvydobuvannia")* [Investigation of the probability of bankruptcy of the enterprise (for example, PAT "Ukrhazvydobuvannia")]. *Ekonomichnyi prostir* [Economic space] (electronic journal), no.111, pp. 208–218. Available at: https://drive.google.com/file/d/0B7pprnAm_UuOMU1pbDIHSDM4NIE/view (Accessed 03 February 2019).

2. Zherdetska L.V., Postman I.S. (2016) *Rozvytok modelei prohnozuvannia bankrutstva bankiv* [Development of bankruptcy forecasting models for banks]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky* [Global and national problems of the economy] (electronic journal), no.14, pp. 796–801. Available at: <http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2653-zherdetska-l-v-postirnak-i-s-rozvitok-modelej-prohnozuvannya-bankrutstva-bankiv> (Accessed 03 February 2019).

3. Moskalenko, V.M. (2012), *Kharakterystyka metodiv ta modelei diahnozyky kryzovoho stanu pidpriemstva* [Characteristics of methods and models of diagnostics of the crisis state of the enterprise], *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu* [Scientific works of the Kirovohrad National Technical University. Economic Sciences] (electronic journal), vol. 22(2), pp. 297–303. Available at: dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/884/1/Z22_%d0%86%d0%86_2012.pdf (Accessed 03 February 2019).

4. Dumenko, N.M. (2013) *Metodyka GAP menedzhmentu v otsyntsi ryzyku zminy protsentnykh stavok v bankivskii systemi Ukrainy* [GAP Management Methodology in Assessing the Risk of Changing Interest Rates in the Banking System of Ukraine]. *Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu* [Economic Bulletin of the National Mining University] (electronic journal), no. 4, pp. 97–102. Available at: http://ev.nmu.org.ua/index.php/ru/archive?arh_article=750 (Accessed 03 February 2019).

5. Proskuryakov, K.I., Bondarenko, V.V. (2015) *Metodolohichni pidkhody zapobihannia bankrutstvu bankiv* [Methodological approaches to prevent bankruptcy of banks]. *Stalyi rozvytok ekonomiky* [Sustainable development of the economy] (electronic journal), no.1, pp. 245–251. Available at: https://www.uniep.km.ua/pdf/_1_2015.pdf (Accessed 03 February 2019).

6. Marchenko, D., Gadetskaya Z. (2017) *Upravlinnia konkurentospromozhnistiu banku* [Managing the Bank's Competitiveness]. Proceedings of the *Humanitarnyi prostir nauky: dosvid ta perspektyvy (Pereyaslav-Khmelnytsky, May 17, 2013)*, vol. 11, pp. 22–25. Available at: <files.humanitarica.webnode.com.ua/200000137-d4029d4fb7/Гуманітарика%2011.pdf> (Accessed 03 February 2019).

7. Robert Callan (2001) *Osnovnye koncepcii nejronnoj seti* [Basic concepts of the neural network]. М.: Williams Publishing House, 287 p.

8. Tarik Rashid (2017) *Sozdaem nejronnuju set'* [Create a Neural Network]. К.: "Dialectics". 272 p.

Оцінка економічної ефективності інформаційних систем комерційного підприємства на основі комбінованого методу розподілу спільного економічного результату

Єрмоленко Олексій Анатолійович

кандидат економічних наук, доцент,

Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків

Yermolenko Oleksii

Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkiv

Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженню економічної ефективності підприємства, подальшого вивчення потребують фактори, що впливають на ефективність інформаційних систем комерційного підприємства, відповідно до завдання справедливого розподілу спільного економічного результату. Для побудови методики треба сформулювати узагальнене завдання справедливого розподілу спільного результату та провести розподіл на основі кількісних і якісних характеристик внеску учасників до спільного результату і враховувати можливу нерівноправність учасників з погляду можливості досягнення будь-якого результату. Для вирішення узагальненого завдання було побудовано комбінований метод на основі виділення п'яти основних видів характеристик внеску учасників в загальний результат, в якому залежно від властивостей параметрів, що характеризують внесок учасника в загальний результат, використовуються різні відомі алгоритми або їх поєднання.

Ключові слова: економічна ефективність, спільний результат, комбінований метод, метод аналізу ієрархій, метод Дельфі.

Єрмоленко А.А. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ КОМБИНИРОВАННОГО МЕТОДА РАЗДЕЛЕНИЯ ОБЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕЗУЛЬТАТА

Несмотря на большое количество работ, посвященных исследованию экономической эффективности предприятия, требуют дальнейшего изучения факторы, влияющие на эффективность информационных систем коммерческого предприятия, в соответствии с заданием справедливого распределения общего экономического результата. Для построения методики необходимо сформулировать обобщенную задачу справедливого распределения общего результата и провести распределение на основе количественных и качественных характеристик вклада каждого участника в общий результат и учесть возможное неравноправие участников с точки зрения возможности достижения любого результата. Для решения обобщенной задачи был построен комбинированный метод на основе выделения пяти основных видов характеристик вклада участников в общий результат, в котором в зависимости от свойств параметров, характеризующих вклад участника в общий результат, используются различные известные алгоритмы или их сочетания.

Ключевые слова: экономическая эффективность, экономический результат, комбинированный метод, метод анализа иерархий, метод Дельфи.

Yermolenko Oleksii. THE ESTIMATION OF THE ECONOMIC EFFICIENCY OF INFORMATION SYSTEMS OF THE COMMERCIAL ENTERPRISE AN INTEGRATED METHOD OF DIVIDING COMBINED ECONOMIC RESULT

In recent times was invented many different technologies for evaluating the results of implementing information systems in an enterprise. But works, which devoted to the study of the economic efficiency in accordance with the task of equitable distribution of the combined economic result, needed to be studied more closely. In our view, initially, need formulating the generalized task of equitable distribution of the general result. This is achieved by minimizing the requirements for the characteristics of the contribution of participants to the achievement of the combined result. The separation based on the quantitative and qualitative characteristics of the contribution of participants to the combined result and consider the possible inequality of participants in terms of the possibility of achieving any result. The task of distribution, we specify by the next rates: the set of participants; total profit; the range of permissible values of parameters characterizing the contribution to the total profit; parameter values for each participant or group of participants; a vector that determines the significance of each of the parameters for profit. We have also set up the requirements for the solution of the problem are formulated, ensuring the fairness of the distribution from the point of view of the principle of "proportional equality", which stipulates that the participant's value corresponds to obtaining a result and its share in profits. These requirements are efficiency, symmetry,

inalienability, monotony. To solve the generalized problem was constructed a combined method which depends on the properties of the parameters characterizing the participant's contribution to the overall result and allows to simultaneously consider the quantitative, qualitative and coalitional characteristics of the contribution of participants in joint activities. A combined method based on the identification of five main types of characteristics of the participants' contribution to the combined result. This selection allows for solving a wider range of separation problems than any of its standard methods.

Key words: economic efficiency, economic result, combined method, hierarchy analysis method, Delphi method.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В останні десятиліття в різних наукових і прикладних дослідженнях вироблено безліч різних технологій оцінки результатів упровадження інформаційних систем на підприємстві. Різноманітні дослідження присвячені аналізу всіляких вигід, які отримує підприємство завдяки використанню інформаційних інструментів. При цьому переважна кількість досліджень спрямована на оцінку звичайних інформаційних систем, орієнтованих на облік і автоматизацію. Методики, які враховують аналітичний профіль використання інформаційних систем підприємства, як правило, зупиняються на якісному аналізі невлотимих вигід і не дають можливості отримати чисельну оцінку, пов'язану з фінансовими та іншими чисельними показниками діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання економічної ефективності є об'єктом дослідження багатьох науковців як вітчизняної, так і зарубіжної науки, таких як К. Адамс, В.Г. Андрійчук, В. Беренс, Е.Дж. Долан, Т.В. Гринько, Г.М. Калетнік, М. Кеннерли, О.М. Калієва, Р. Макміллан, І.А. Маркіна, С.В. Мельниченко, Д.В. Пасека, Г.Г. Савіна, Н.В. Савенко, О. Тофлер, Ф. Уллах, П. Хавранек, М. Хайдеггер.

Проте ці дослідження не повною мірою розкривають проблеми визначення економічної ефективності інформаційних технологій в управлінні комерційними підприємствами.

Незважаючи на велику кількість робіт, присвячених дослідженню економічної ефективності підприємства, потребують подальшого вивчення фактори, що впливають на ефективність діяльності підприємства, відповідно до завдання справедливого розподілу спільного економічного результату. Хоча це завдання і має безліч різних підходів до вирішення, проте всі вони мають істотні обмеження і загалом орієнтовані на досить вузьке коло завдань.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є формування та аналітичне вирішення узагальненого

завдання справедливого розподілу прибутку між учасниками спільної діяльності, де під справедливим розуміється розподіл на основі пропорційності внеску учасника в досягнення результату і його частки в прибутку, так званий принцип «пропорційної рівності».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів. У моделі оцінки економічної ефективності інформаційних систем присутні дві операції справедливого розподілу, які являють собою розподіл результату загальної діяльності. Для побудови методики, заснованої на запропонованій моделі, було сформульоване узагальнене завдання справедливого розподілу спільного результату, яке, на відміну від стандартних постановок, охоплює більш широке коло практичних завдань. Це досягається за рахунок мінімізації вимог до характеристик внеску учасників у досягнення спільного результату. Розподіл має проводитися на основі кількісних і якісних характеристик внеску учасників до спільного результату, а також враховувати можливу нерівноправність учасників з погляду можливості досягнення будь-якого результату.

У роботі завдання розподілу можна задати такою сукупністю

$$(A, K, u, w, S), \quad (1)$$

де A – безліч учасників;

S – загальний прибуток;

K – область допустимих значень параметрів, що характеризують внесок у загальний прибуток;

u – значення параметрів для кожного учасника або групи учасників (являє собою набір векторів простору K);

w – вектор, який визначає значущість кожного з параметрів для отримання прибутку (його розмірність збігається з розмірністю простору K).

Різні доступні вихідні дані припускають різні інтерпретації цих елементів. Відповідні інтерпретації будуть розглянуті нижче. Вирішенням завдання справедливого розподілу є вектор x , що визначає справедливу частку кожного учасника в загальному економічному результаті S .

В економічній теорії поняття справедливого розподілу різняться залежно від змісту завдання: для кожного конкретного завдання визначаються аксіоматичні властивості функції розподілу. В межах статті сформульовані вимоги до вирішення завдання, що забезпечують справедливість розподілу з погляду принципу «пропорційної рівності», який передбачає відповідність цінності учасника для отримання результату і його частки в прибутку:

1. Ефективність: $\sum_{i \in A} X_i = S$ (весь прибуток повинен бути розподілений між учасниками).

2. Симетричність: функція $x = F(u, w, S)$ симетрична щодо змінних u_i (під час розподілу прибутку всі учасники рівноправні, незалежно від їх нумерації і черговості).

3. Невід'ємність: $x_i \geq 0$ для всіх i за умови, що $S \geq 0$ (в умовах позитивного прибутку частка учасника не може бути негативною);

4. Монотонність: якщо x є рішенням задачі (A, K, u, w, S_1) , а y є розв'язком задачі (A, K, u, w, S_2) , то з нерівності $S_1 > S_2$ випливає, що для всіх i виконується $x_i \geq y_i$ (за зміни спільного прибутку і незмінності характеристик учасників частка кожного учасника не може змінюватися в протилежний бік).

Для вирішення узагальненого завдання було побудовано комбінований метод, в якому залежно від властивостей параметрів, що характеризують внесок учасника в загальний результат, використовуються різні відомі алгоритми та їх поєднання.

Загальна схема вибору алгоритму залежно від властивостей параметрів, що характеризують внесок учасника в спільний результат, наведена на рис. 1.

Часто внесок заданий не тільки на рівні окремих учасників, а й на рівні підмножин учасників (сукупність підмножин повинна являти собою розбиття множини A). У цьому разі метод передбачає застосування алгоритму спочатку на рівні підмножин (тобто кожна підмножина вважається окремим учасником, і до отриманої нової сукупності меншої потужності застосовується цей же метод справедливого поділу), а потім застосовується алгоритм всередині підмножин з відомим загальним результатом кожної з підмножин.

На нашу думку, можна виділити п'ять основних видів характеристик внеску учасників в загальний результат:

- 1) внесок в грошовому вираженні;
- 2) внесок у вигляді потенційного результату всіляких коаліцій;

3) внесок у вигляді сукупності чисельних характеристик в різних шкалах;

4) внесок у вигляді сукупності кількісних і якісних характеристик;

5) внесок у вигляді довільних якісних або слабоструктурованих характеристик.

1. Внесок у загальний прибуток, заданий на рівні окремих учасників, у грошовому вираженні

При цьому вхідні дані повинні задовольняти такі умови:

$$K \subseteq R_+, w = (1), u_i \geq 0, \quad (2)$$

У цьому разі інформація про внесок у загальний прибуток буде задана на рівні окремих учасників у вигляді грошового еквіваленту, комбінований метод передбачає використання егалітарних (зрівняльних) алгоритмів раціонування.

На практиці методи раціонування широко використовуються у розподілі обмежених ресурсів між учасниками, коли відомо значення внеску для кожного з учасників [1].

Основною особливістю егалітарних методів раціонування, які використовуються в комбінованому методі, є їх акцент на рівноправності учасників в тому сенсі, що отриманий розподіл прибутку буде рівномірним. Це відображає синергетичний ефект від колективної роботи та взаємне доповнення учасників один одним.

У межах комбінованого методу залежно від того, як співвідносяться сукупний результат S і сума вкладів $\sum_{i \in A} u_i$, будуть використовуватися два різних алгоритми раціонування.

По-перше, якщо $S \geq \sum_{i \in A} u_i$, то використовується метод рівного профіциту (тут і далі конструкцією $\|$ для множини позначаємо її потужність):

$$x_i = u_i + \frac{1}{|A|} \left(S - \sum_{i \in A} u_i \right). \quad (3)$$

Ідея алгоритму полягає в тому, що кожен з учасників отримує стільки, скільки вважає справедливим, при цьому весь надлишок спільного результату ділиться порівну, цей метод є «зрівняльним». Порівняно з пропорційним розподілом цей метод є більш вигідним для учасників із найменшим внеском, тому що надлишок ділиться не пропорційно, а рівномірно.

Якщо $S < \sum_{i \in A} u_i$, то використовується алгоритм випадкового пріоритету [2]:

$$x_i = \sum_{C|j \in C \subseteq A} \frac{(|C|-1)! (|A|-|C|)!}{|A|!} b_j, \quad (4)$$

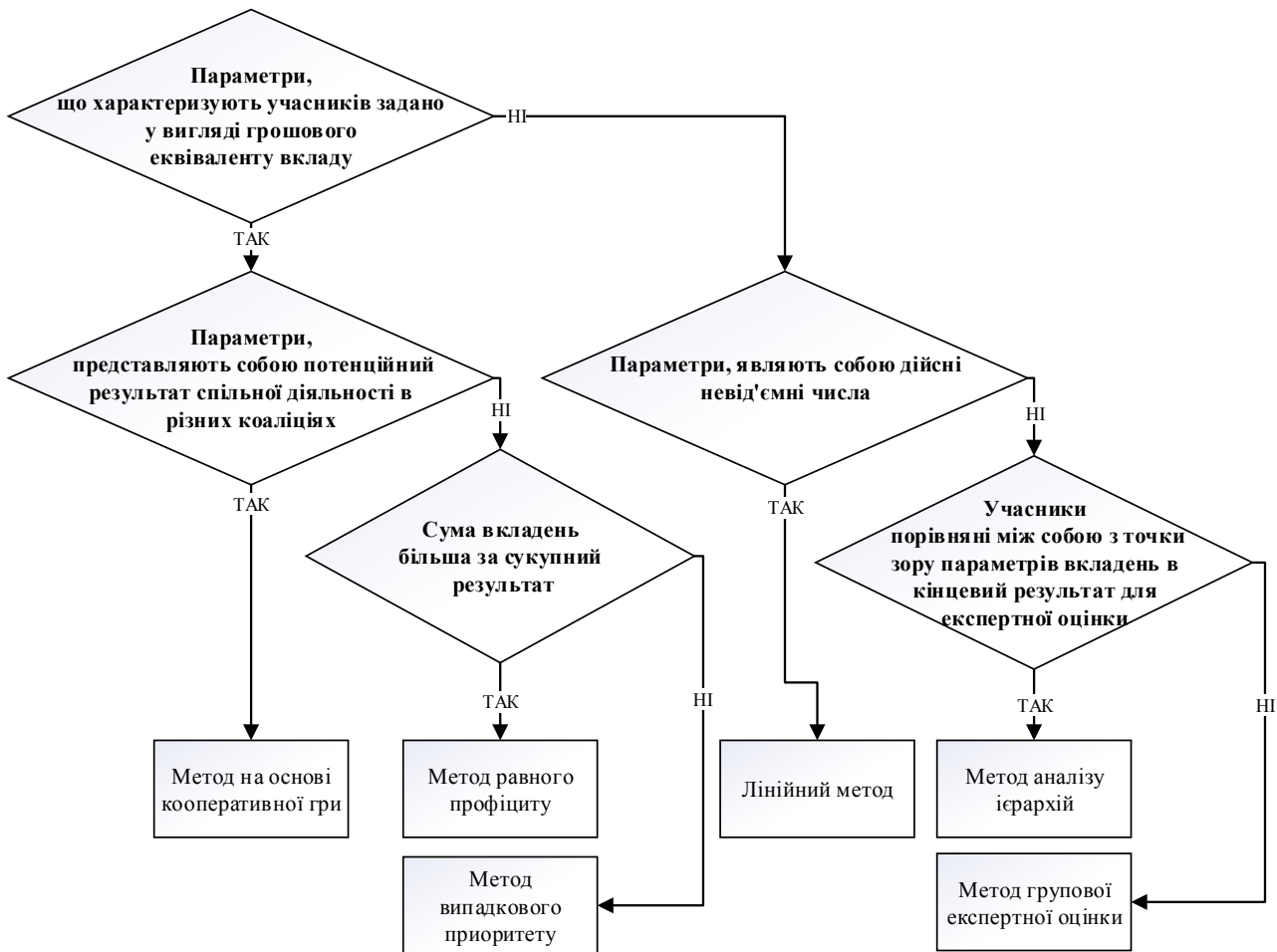


Рис. 1. Схема вибору алгоритму в межах комбінованого методу для вирішення завдання справедливого поділу спільної прибутку

$$b_i = \begin{cases} u_i, \text{ якщо } S - \sum_{j \in C} u_j > u_i \\ S - \sum_{j \in C} u_j, \text{ якщо } u_i \geq S - \sum_{j \in C} u_j \geq 0, \\ 0, \text{ якщо } S - \sum_{j \in C} u_j < 0 \end{cases} \quad (5)$$

Ідея методу полягає в тому, що кожен учасник отримує середнє (очікуване) значення виграшу за всіляких (випадкових) черговостей появ агентів і максимального задоволення їхніх запитів у порядку появи. Цей підхід дуже схожий на методи на основі теорії кооперативних ігор, які використовуються пв інших характеристиках вихідних даних, і ці методи відповідають вимогам до справедливого розподілу.

2. *Внесок у спільний прибуток, заданий у вигляді потенційного результату всіляких коаліцій*

Часто учасники і підгрупи учасників нерівні у досягненні результатів. Наприклад, в тому разі, коли прибуток може бути отриманий

тільки за умови участі якогось одного учасника або якоїсь пари учасників, а участь інших пар і коаліцій не є настільки істотною. У цьому разі характеристики вкладу учасника повинні бути задані у вигляді потенційного результату, який він може отримати самостійно або об'єднуючись у коаліції. У цьому разі вихідні дані повинні відповідати таким обмеженням:

$$K \subseteq R_+, w = (1), \forall B \subseteq A, \forall C \subseteq A : B \subseteq C \Rightarrow u_B \leq u_C, \quad (6)$$

За таких вихідних даних у межах побудованого комбінованого методу застосовується алгоритм, заснований на кооперативній грі. Для використання апарату кооперативних ігор необхідно визначити пару (A, v) , в якій $A = \{a_i\}$ - кінцева множина агентів («велика коаліція») потужністю $|A|, v(C)$ - характеристична чисельна функція $(C \subseteq A)$, показує виграш (потенційний результат) коаліції C . Ця функція повинна бути монотонна по включенню (тобто з того, що $C_1 \subseteq C_2$ слід, що $v(C_1) \leq v(C_2)$).

Рішенням кооперативної гри (A, v) є вектор $x = (x_i)_{i \in A} : \sum_{i \in A} x_i = S$.

Значення x_i – це частина спільного виграшу, розподілена на учасника i (тобто $\sum_{i \in A} x_i = v(A)$).

Сучасна теорія ігор пропонує широкий інструментарій для обчислення розподілу, і найбільш часто використовуваними є значення (вектор) Шеплі і нуклеолус (п-Ядро) [3, 4]. Однак лише значення (вектор) Шеплі задовольняє обмеженням на справедливий розподіл, тому саме він буде використовуватися в межах комбінованого методу. Це рішення задовольняє вимогам ефективності, симетричності, невід’ємності і монотонності [5].

Для застосування апарату кооперативних ігор нами у статті була визначена характеристична функція $v(C)$:

$$\forall C \subseteq A \Rightarrow v(C) = \begin{cases} u_C, & \text{якщо } C \subset A \\ S, & \text{якщо } C = A \\ 0, & \text{якщо } C \subseteq Y \end{cases}, \quad (7)$$

Y означає підмножину учасників A , в яку входять усі учасники, які нездатні самостійно й об’єднавшись в коаліції отримати позитивний загальний результат.

Тоді рішення кооперативної гри (A, v) на основі вектору Шеплі має такий вигляд:

$$x_i = \frac{S - u_{A-i}}{|A|} + \sum_{C | i \in C \subset A} \frac{(|A| - |C|)! (|C| - 1)!}{|A|!} (u_C - u_{C-i}), \quad (8)$$

де u_C – потенційний результат у разі самостійної діяльності групи учасників C ,

u_{C-i} – потенційний результат у разі самостійної діяльності групи учасників C без участі учасника i ,

u_{A-i} – потенційний результат у разі самостійної діяльності всіх учасників A за винятком учасника i .

Це рішення враховує нерівність підгруп учасників у досягненні спільного результату. Для застосування цього підходу на практиці треба побудувати характеристичну функцію, тобто провести збір інформації з необхідною точністю про величину потенційного економічного результату для кожної коаліції.

Крім того, теорія кооперативних ігор пропонує безліч методів, які розширюють сферу застосування апарату теорії ігор, таких як ігри на основі нечітких коаліцій (коли учасник може брати участь одночасно в кількох коаліціях в певній частці свого часу), а також стохастичних кооперативних ігор, в яких задані імовірнісні властивості характеристичної функції.

Відзначимо, що розглянутий вище метод випадкового пріоритету, по суті, являє собою обчислення вектора Шеплі для кооперативної гри з характеристичною функцією виду [2]:

$$v(C) = \max \left(S - \sum_{i \in A-C} v_i, 0 \right), \quad (9)$$

3. *Внесок у спільний прибуток заданий сукупністю численних характеристик в різних шкалах*

Найбільш часто використовуються у практиці характеристики, представлені сукупністю параметрів в різних числових шкалах, за яких вхідні дані повинні відповідати таким обмеженням: $K \subseteq R_+^n$ – всі параметри являють собою невід’ємні числа ($n \geq 2$ – кількість параметрів, що характеризують внесок), $u = (u_i)_{i \in A} : u_i = (u_i^1, u_i^2, \dots, u_i^n) \in K$ для всіх k виконується $\sum_{i \in A} u_i^k \neq 0$, значущість кожного параметра задана його вагою в інтервалі $[0, 1]$: $w \in R_+^n : \sum_{i \in K} w_i = 1$.

Для таких завдань у межах комбінованого методу робиться припущення, що справедлива частка учасника лінійно залежить від кожної з характеристик його вкладу.

Тоді вирішення завдання справедливого розподілу можна записати таким чином:

$$x_i = \sum_{j=1}^n w_j \times \frac{u_i^j}{\sum_{k=1, \dots, |A|} u_k^j} \times S, \quad (10)$$

Результатом застосування даного алгоритму є поділ, що задовольняє вимогам щодо справедливого розподілу прибутку. Цей алгоритм на практиці простий в застосуванні, прозорий для менеджменту і дозволяє провести операцію злиття «незначущих» учасників: об’єднати учасників в групи, підсумувавши їхні вклади, і розглядати групу як єдиного учасника, між складниками якого розподіл економічного результату не проводиться, – ця операція не вплине на долю інших учасників, що не піддаються операції злиття.

Однак цей розподіл має низку недоліків. До найбільш істотних недоліків відносяться критична залежність від шкал, в яких задані параметри вкладу учасників, і неможливість врахування коаліційних ефектів, що відображають взаємозв’язок результатів окремого учасника і його кооперації з іншими учасниками.

Перший недолік пов’язаний з тим, що одні й ті ж фактичні вимірювання можуть зовсім по-різному впливати на результат поділу залежно від обраного початку координат. Іншим проявом цього недоліку є висока чут-

ливість до екстремальних значень, а саме: якщо якийсь окремих параметр вкладу учасника істотно перевищує значення того ж параметра у інших учасників, то його частка в підсумковому розподілі може бути занадто високою, що не завжди адекватно відображає синергію від спільної діяльності і підтверджує факт неможливості досягнення такого результату без спільної кооперативної діяльності всіх учасників.

Наступним недоліком є те, що метод не дозволяє врахувати неповну взаємозамінність учасників, наприклад, в тому разі, коли ненульовий спільний результат може досягатися тільки за умови участі якогось одного учасника, при цьому виключення інших учасників не призводить до нульового спільного результату.

4. Внесок в спільний прибуток заданий сукупністю кількісних і якісних характеристик

Якщо характеристики вкладу учасників в загальний результат частково являють собою якісні параметри й експерт, який проводить оцінку, має можливість визначити відношення порівнянності між елементами кожної зі шкал, в яких задані характеристики, то в межах комбінованого методу використовується поєднання лінійного алгоритму і методу аналізу ієрархій на основі експертної оцінки. Метод аналізу ієрархій і його модифікації, зокрема метод аналітичних мереж, краще за інших зарекомендував себе серед експертних методів визначення пріоритету під час прийняття рішень в умовах взаємних зв'язків альтернатив і зовнішніх обмежень [6].

При цьому для застосування методу аналізу ієрархій необхідно визначити таку сукупність:

$$(A, K, \nu), \quad (11)$$

де $A = \{a_j\}$ - кінцева множина альтернатив;

$K = \{k_j\}$ - безліч ознак (критеріїв, факторів) кожної альтернативи, кожна ознака певним чином характеризує цю альтернативу з погляду оцінки її пріоритетності щодо інших альтернатив, при цьому різні ознаки k_j можуть задаватися в різних шкалах;

$\nu = (\nu_{ij})_{i \in A, j \in K}$ - матриця, яка визначає для кожної альтернативи і значення її ознаки j . Кожен рядок матриці відповідає одній альтернативі, кожен стовпець однією ознакою.

Рішенням задачі визначення пріоритету (A, K, ν) є вектор пріоритетів $y = (y_i)_{i \in A} : \sum_{i \in A} y_i = 1$. Вектор містить відносні пріоритети («відносну значущість») альтернатив.

Метод аналізу ієрархій передбачає такий алгоритм обчислення вектору пріоритету:

1. Для кожної ознаки k експертом визначається квадратна матриця попарних порівнянь

$$Z^k = (z_{ij})_{|A| \times |A|}, \text{ де } z_{ii} = 1, z_{ij} = \frac{1}{z_{ji}}$$

$$Z^k = \begin{pmatrix} 1 & z_{12} & \dots & z_{1n} \\ \frac{1}{z_{12}} & 1 & \dots & z_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \frac{1}{z_{1n}} & \frac{1}{z_{2n}} & \dots & 1 \end{pmatrix}, \quad (12)$$

2. Кожен елемент z_{ij} матриці є експертною оцінкою ступеня переваги альтернативи i над альтернативою j в загальному економічному результаті з погляду ознаки k за дев'ятибальною шкалою («1» – рівна перевага, «9» – абсолютна перевага).

3. Для кожної матриці попарних порівнянь Z^k обчислюється максимальне власне значення λ^k і відповідний L_1 -нормований власний вектор u'^k (під L_1 -нормуванням розуміється розподіл кожної координати вектору на суму абсолютних значень усіх його координат). Цей вектор визначає пріоритети альтернатив з погляду фактора k .

4. Аналогічним чином експертом визначається квадратна матриця попарних порівнянь ознак розміром $|K| \times |K|$, що визначає важливість ознак одна щодо одної з погляду вкладу в загальний економічний результат, потім обчислюється нормований вектор L_1 пріоритету ознак w' .

5. Підсумковий пріоритет (значення відносної значущості) для альтернативи a_i обчислюється як $x_i = \sum u'^k \times w'_k$.

6. Для всіх матриць попарних порівнянь обчислюються коефіцієнти узгодженості: $C.I. = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}$. Вони показують внутрішню узгодженість експертних оцінок. Допустимі значення коефіцієнтів узгодженості залежно від їх розмірності приведені в довідниках Т.Л. Сааті [7].

У тому разі, коли ознаки об'єднуються в ієрархічні групи, алгоритм повністю аналогічний і застосовується за рівнями ієрархії. Метод аналізу ієрархій передбачає об'єднання в групи однотипних ознак, що характеризують альтернативи з однакових поглядів. Структурування ознак в групи має двоякий ефект: з одного боку, структурування з великою ймовірністю змінює результат застосу-

вання методу, а з іншого – об'єднання в ієрархію збільшує загальну якість експертної оцінки (у тому числі рівень узгодженості), а результат оцінки залежить і від способу об'єднання в ієрархію [7]. Висока вірогідність отриманих оцінок підтверджена багаторічним досвідом використання цього підходу в різних завданнях управлінського аналізу.

У комбінованому методі для отримання поділу на першому кроці використовується метод аналізу ієрархій, в якому учасники ототожнюються з альтернативами, а параметри – з ознаками (згрупованими в ієрархію відповідно до правил методу аналізу ієрархій). На основі заданих елементів i і w методом аналізу ієрархій обчислюються відповідні значення u і w – кількісні величини, що характеризують відносну значимість учасників і параметрів відповідно.

Отримано сукупність (A, K', u', w', S) , де K' – гіперкуб розмірності, що не перевищує $|K|$, всі координати якого лежать в інтервалі $[0, 1]$, задовольняє вимогам до вихідних даних завдання справедливого розподілу прибутку, але вже не містить якісних характеристик вкладу в загальний результат.

Тому на другому етапі до цієї сукупності застосовується лінійний метод, результуюче розподіл якого є рішенням вихідної задачі. Розмірність множин K' визначається кількістю груп альтернатив на першому рівні ієрархії (кількість прямих нащадків вершини дерева ознак).

5. Внесок в спільний прибуток заданий довільними якісними або слабоструктурованими характеристиками

За відсутності структурованої інформації про внесок учасників у досягнення спільного результату, тобто у разі невідповідності характеристик вкладу ні одному з вищерозглянутих видів, комбінований метод передбачає використання традиційного неточного методу групової експертної оцінки і прогнозування Дельфі, який орієнтований не на об'єктивну схему обчислень, а на структурування процесу збору та консолідації думок експертів. Справедливим поділом в цьому разі вважається розподіл, визначений командою фахівців, а відповідальність за дотримання вимог покладається на членів команди.

При цьому процедура експертної оцінки повинна включати в себе такі елементи:

1) заочність, яка передбачає, що оцінка проводиться заочно і письмово, а процес координує незалежний координатор;

2) ітеративність, яка передбачає, що процедура оцінки проводиться багаторазово з урахуванням результатів попередньої ітерації оцінки;

3) анонімність, яка передбачає, що оцінка проводиться анонімно, тобто учасникам оцінки доступна інформація про думки інших учасників, однак ці думки знеособлені;

4) обґрунтованість, яка передбачає, що кожен експерт не тільки дає свою експертну оцінку числового показника, але і надає опис причин, з яких він надав саме таку оцінку;

5) довірчий інтервал, який передбачає, що кожен експерт оцінює не значення деякого параметра, а інтервал і ймовірність попадання реального значення в цей інтервал.

Важливим питанням під час застосування методу Дельфі і будь-якого іншого групового експертного методу є формулювання питання в опитувальному аркуші. Часто процес конкретизації питання в опитувальному аркуші вимагає декількох ітерацій заочного обговорення. Тут важливу роль відіграє координатор, завданням якого є управління процесом оцінки і приведення глосарію і значень в єдину систему понять і єдину систему вимірювань.

Точність поділу в разі застосування даного методу визначається властивостями методу групової експертної оцінки і прогнозування. Дослідження показують, що точність зростає за збільшення числа експертів і етапів оцінки [8; 9].

Висновки із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямі.

Таким чином, можна зазначити, що комбінований метод дозволяє вирішувати більш широке коло завдань поділу, ніж будь-який із стандартних методів. Водночас він дає можливість отримати переваги алгоритмів, що входять у нього, і нівелювати їхні недоліки. Метод дозволяє одночасно врахувати кількісні, якісні і коаліційні характеристики вкладу учасників у спільну діяльність.

Отримане рішення відповідає вимогам до справедливого розподілу прибутку і використовується в межах дослідження для виділення частки аналітичного інструменту із спільного економічного результату бізнесу. За наявності безлічі характеристик вкладу окремого учасника метод підтримує виконання операції злиття для незначущих учасників.

Всі методи, що спираються на кількісні характеристики вкладу в досягнення спільного результату, дозволяють використовувати «процентний підхід», замінивши прибуток на 1 (або 100%), а величини вкладу скоро-

тивши в S раз. Тоді підсумковий розподіл буде являти собою відсоткову частку учасників у сукупному загальному прибутку S .

Деякі методи, що використовувалися, спираються на експертне судження. Однак у пропонуваній комбінованій схемі для різних підгруп учасників можуть застосовуватися різні підходи, тому вплив експертної оцінки локалізовано в межах окремих груп і, як наслідок, обмежено.

Порівняно з традиційними варіантами запропонована узагальнена постановка охоплює більш широке коло практичних завдань за рахунок мінімізації вимог до характерис-

тик внеску учасників до досягнення спільного результату. Визначено сукупність вимог, що забезпечують справедливість розподілу прибутку. Розроблено комбінований метод на основі алгоритмів раціонування, кооперативних ігор, мультикритеріального прийняття рішень і групової експертної оцінки, що використовує єдину схему поділу спільного результату для різних видів характеристик внеску учасників.

У подальшому передбачається надання чіткого опису алгоритмів, що застосовуються в межах розробленого автором комбінованого методу для кожного з цих видів характеристик.

ЛІТЕРАТУРА:

- 1 Moulin H. Fair division and collective welfare. *Cambridge and London*: MIT Press, 2003. 289 p.
- 2 O'Neill B. A problem of rights arbitration from the Talmud. *Mathematical Social Sciences*. 1982. Vol. 2, № 4. pp. 345–371.
- 3 Мулен Э. Кооперативное принятие решений: Аксиомы и модели. М.: Мир, 1991. 464 с.
- 4 Peng L., Yaohua W., Na X. Allocating Collaborative Profit in Less-than-Truckload Carrier Alliance *Journal of Service Science and Management*. 2010. Vol. 3 № 1. pp. 143–149.
- 5 Печерский С. Л., Беляева А. А. Теория игр для экономистов. Вводный курс. Учебное пособие. СПб.: Изд-во Европейского Университета в Санкт-Петербурге, 2001. 342 с.
- 6 Forman E.H., Gass S.I. The Analytic Hierarchy Process An Exposition. *Operations Research. The Institute for Operations Research and the Management Sciences*, 2001. Vol. 49, № 4. pp. 469–486.
- 7 Саати Т. Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети. Москва: Издательство ЛКИ, 2008. 360 с.
- 8 Dalkey N.C., Helmer O. An Experimental Application Of The Delphi-method To The Use Of Experts. *Journal of the Institute of Management Sciences*. 1963. Vol. 9(3). pp. 458–467.
- 9 Gordon T. J. Report on a Long-Range Forecasting Study, *Rand Report № P 2982* Santa-Monica, California: Rand Corporation, 1964. 76 p.

REFERENCES:

- 1 Moulin H. (2003) Fair division and collective welfare. *Cambridge and London*: MIT Press. 289 p.
- 2 O'Neill B. (1982) A problem of rights arbitration from the Talmud. *Mathematical Social Sciences*. Vol. 2, № 4. pp. 345–371.
- 3 Mullen E. (1991) Kooperativnoe prinyatie resheniy: Aksiomy i modeli. Москва: Mir. 464 p. (in Russian)
- 4 Peng L., Yaohua W., Na X. (2010) Allocating Collaborative Profit in Less-than-Truckload Carrier Alliance *Journal of Service Science and Management*. Vol. 3 № 1. pp. 143–149.
- 5 Pecherskiy S.L., Belyaeva A.A. (2001) Teoriya igr dlya ekonomistov. Vvodnyy kurs. Uchebnoe posobie. SPb.: Izd-vo Evropeyskogo Universiteta v Sankt-Peterburge, 342 p. (in Russian)
- 6 Forman E.H., Gass S.I. (2001) The Analytic Hierarchy Process An Exposition. *Operations Research. The Institute for Operations Research and the Management Sciences*, Vol. 49, № 4. pp. 469–486.
- 7 Saati T. L. (2008) Prinyatie resheniy pri zavisimostyakh i obratnykh svyazyakh: Analiticheskie seti. Москва: Izdatel'stvo LKI, 360 p. (in Russian)
- 8 Dalkey N.C., Helmer O. (1963) An Experimental Application Of The Delphi-method To The Use Of Experts. *Journal of the Institute of Management Sciences*. Vol.9(3). pp. 458–467.
- 9 Gordon T.J. (1964.) Report on a Long-Range Forecasting Study, *Rand Report № P2982* Santa-Monica, California: Rand Corporation, 76 p.

Моделі та методи інформаційних технологій як інструмент підвищення ефективності функціонування аграрних підприємств

Лобода Олена Миколаївна

кандидат технічних наук,
доцент кафедри прикладної математики та економічної кібернетики
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

Loboda Olena

Kherson State Agricultural University

У статті досліджено методи, моделі та алгоритми розв'язання задач впровадження інформаційних технологій у процес управління аграрними підприємствами задля підвищення ефективності роботи підприємств в умовах розвитку ринкових відносин. Показано необхідність удосконалення методів функціонування аграрних підприємств та методів оптимізації управління аграрними підприємствами. Досліджено комплексний метод ідентифікації, пов'язаний з побудовою оптимізаційної моделі, кінцевим результатом якого під час використання знайдених виробничих функцій буде надання рекомендацій для прийняття рішень щодо розподілу засобів між галузями. Встановлено необхідність створення моделі оптимального розвитку аграрного підприємства на основі достатніх умов оптимальності.

Ключові слова: модель, система управління, ідентифікація системи, виробничі функції, оптимізація управління.

Лобода Е.Н. МОДЕЛИ И МЕТОДЫ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы методы, модели и алгоритмы решения задач внедрения информационных технологий в процесс управления аграрными предприятиями для повышения эффективности работы предприятий в условиях развития рыночных отношений. Показана необходимость совершенствования методов функционирования аграрных предприятий и методов оптимизации управления аграрными предприятиями. Исследован комплексный метод идентификации, связанный с построением оптимизационной модели, конечным результатом которого при использовании найденных производственных функций будет предоставление рекомендаций для принятия решений по распределению средств между отраслями. Установлена необходимость создания модели оптимального развития аграрного предприятия на основе достаточных условий оптимальности.

Ключевые слова: модель, система управления, идентификация системы, производственные функции, оптимизация управления.

Loboda Olena. MODELS AND METHODS OF INFORMATION TECHNOLOGY AS A TOOL FOR IMPROVING EFFICIENCY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article focuses on methods, models and algorithms of solving problems of implementing information technologies in the management of agricultural enterprises with the purpose of increasing efficiency of enterprises in conditions of market relations development. The study illustrates necessity of improvement functioning methods of agricultural enterprises and methods to optimize the management of agricultural enterprises. Information models of determining maximum output volume and maximum profit, as well as optimal behavior of a manufacturer in the conditions of competition and monopoly have been elaborated. Complex identification method that is connected with creating of an optimization model was investigated. Final result of it will be development of recommendations for making decisions on distribution of means between industries. Necessity of creation of optimal development model of agricultural enterprise was established on the basis of sufficient optimality conditions. Analysis of existing approaches to information of agricultural enterprises and development level of information technologies of multi-sector enterprises; analysis of main aggregated facts of agricultural enterprises development to identify priority management tasks were examined. The research provides valuable information regarding a model of objects and processes of management, dynamics of agricultural enterprise development in the form of a development line. The main characteristic of balanced growth (artery) of agricultural enterprise is developed and the problem of model optimization is taken into account with delay of introduction of main production facilities.

Key words: model, control system, system identification, production functions, management optimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Побудова сучасного інформаційного суспільства вимагає розроблення, впровадження та використання новітніх інформаційних технологій, які забезпечують високий рівень прийняття відповідних рішень у різних напрямках управлінської діяльності. Одним з головних напрямів в умовах складної ринкової економіки є підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств, що здійснюється шляхом побудови автоматизованих систем управління та використання сучасних інформаційних технологій. Розв'язання задачі оптимального управління господарством у цих умовах приводить до вирішення завдання управління у вигляді розподілу ресурсів між галузями господарства. Пошук оптимальних управлінь, що визначають найбільшу ефективність результатів функціонування, передбачає побудову моделей об'єктів управління, а також розв'язання багатокрокової задачі пошуку оптимальних управлінь за заданого функціоналу ефективності функціонування.

Побудова інформаційних моделей та технологій на основі використання принципу оптимізації та законів збереження валового продукту для створення автоматизованих систем дає змогу знайти модель сільськогосподарського підприємства у вигляді магістралі, що виражає зміну основних виробничих фондів у процесі функціонування підприємства [1, с. 17–46].

У зв'язку з тим, що сучасні методи управління базуються на інформаційному підході, основою якого є методи розв'язання задачі ідентифікації та оптимізації, на першому етапі розглянуті загальні методи ідентифікації. Використовуючи ці методи, в подальшому ми отримали моделі одно-, дво- та багатогалузевих господарств, а також приватні моделі окремих підсистем, що дало змогу з огляду на принцип оптимальності сформулювати задачу управління сільськогосподарськими підприємствами у вигляді задачі пошуку магістралі. Отже, побудова інформаційних моделей об'єктів дає змогу автоматизувати управління сільськогосподарським підприємством та виробляти управляючі рішення на кожному етапі на основі сучасних інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідники протягом тривалого часу одержували нові відомості про властивості сільськогосподарських виробничих функцій. Однак історично ці дослідження планувались та

проводились осторонь від формалізованих у вигляді рівнянь регресії виробничих функцій [2, с. 130–134]. Також проведення досліджень планувалось на основі явища дискретності, тобто застосовувалися два або кілька технологічних способів виробництва для визначення крапкових оцінок виходу сільськогосподарських культур та продуктів тваринництва залежно від рівня витрат факторів виробництва. Іноді (хоча це був побічний результат) отриманих даних було достатньо для висновку простих рівнянь регресії або кривих, що показують залежність випуску від витрат. Частіше експерименти й статистичні методи давали змогу лише одержати вказівки про те, чи існує математично значима різниця між рівнями врожаю або виходу продукції, що відповідають двом або трьом технологіям чи рівням витрат.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах вимоги до ефективності функціонування сільськогосподарського підприємства не відповідають можливостям традиційного управління. Тема роботи, що орієнтована на створення інформаційних методів та моделей автоматизованих систем управління на базі сучасних комп'ютерних засобів, впроваджених у сільськогосподарські підприємства, дає змогу розв'язувати задачі вибору управлінських рішень по окремих областях, а також по господарству загалом на основі порівняльного аналізу виробничих функцій. Задача особливо актуальна в умовах ринкової економіки, а спроба розв'язати цю задачу в умовах конкуренції, безумовно, може бути використана керівником господарства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення, впровадження та використання новітніх інформаційних технологій, розроблення інформаційних моделей автоматизації на основі кількісного аналізу виробничих можливостей підприємства й поведінки виробника в різних ринкових умовах задля збільшення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах. Така задача дослідження розв'язана шляхом розв'язання таких підзадач, як виконання аналізу наявних підходів до інформатизації сільськогосподарських підприємств та рівня розвитку інформаційних технологій багатогалузевих підприємств; виконання аналізу основних агрегованих фактів розвитку підприємств агропромислового комплексу для виявлення пріоритетних задач управління;

розроблення моделей об'єктів та процесів управління, тобто динаміки розвитку сільськогосподарського підприємства у вигляді магістралі розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення та впровадження новітніх інформаційних технологій у сучасних умовах впливають на підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції та послуг. Для досягнення ефективних форм господарювання та управління сільськогосподарським виробництвом, активізації підприємництва, ініціативи тощо потрібен пошук нових форм та методів управління виробництвом. Щодо цього особливий інтерес представляють новітні інформаційні технології, які базуються на використанні комп'ютерної техніки та економіко-математичних методах, що дають змогу оперативно виробити стратегію та тактику розвитку підприємства, управлінські рішення, резерви підвищення ефективності виробництва, а також оцінювати результати діяльності підприємства, його підрозділів та працівників [3, с. 75–112].

Для ефективного управління господарством, що має складну структуру, необхідно встановити планові пропорції. Рух суспільного продукту на всіх стадіях відтворення враховує метод міжгалузевого балансу. Міжгалузевий баланс є базою визначення взаємобалансованої системи [4, с. 21–38] основних показників. Він відображає кругообіг продукту по господарству загалом та на міжгалузевому рівні зокрема. Кожний вироблений у господарстві продукт повинен бути розглянутий щодо його розподілу та використання. З іншого боку, кожний продукт може бути представлений за елементами вартості як сума витрат різних продуктів, що витрачають на його виготовлення, амортизацію основних фондів, величину заробітної плати працівників, що створюють продукт, а також величину чистого доходу.

Міжгалузеві баланси можуть розроблятися у вартісному, натуральному та натурально-вартісному вираженні, залежно від чого змінюються характер та форма відображених в них економічних процесів. Разом з балансами, що охоплюють все господарство, можна розробляти міжгалузеві баланси. Принципи міжгалузевого балансу використовуються для побудови внутрішньогалузевих міжпродуктових балансів, що характеризують зв'язки між підгалузями та видами виробництва всередині галузей господарства. В міжгалузе-

вому балансі поняття галузі відрізняється від загальноприйнятого в практиці планування. У цьому балансі виділяють «чисті галузі», тобто сукупність виробництв, що випускають однорідну продукцію.

Основними вихідними даними для розрахунків планових міжгалузевих балансів виробництва та розподілу продукції є норми витрат матеріальних ресурсів на виробництво тих чи інших видів продукції. Вони є нормативами витрат сировини, матеріалів, палива, електроенергії, які безпосередньо використовуються на виробництві продукції, що відповідають рівню розвитку техніки, технології та організації праці [5, с. 64–68].

Важливим фактором зміни нормативів є технічний прогрес. Введення нової техніки, вдосконалення технології, організація праці ведуть до зниження витрат матеріально-енергетичних ресурсів на виробництво одиниці продукції, змінюють структуру матеріальних витрат.

Розрахунок планових нормативів припускає облік намічених галузевих заходів щодо вдосконалення технології виробництва та його організації, впровадження новітньої техніки, а також відповідних структурних зрушень у виробництві.

Під час побудови статичної відкритої моделі міжгалузевого балансу використовується така система передумов.

1) Все господарство (район тощо) можна розбити на 2 галузі (або 2 продукти).

2) У кожній галузі виробляється тільки один продукт одним способом. Іншими словами, не існує інших варіантів, крім фіксованого варіанта одержання продукції. Ця передумова, істотна щодо балансової моделі, знімається в оптимальних моделях.

3) Всю продукцію господарства можна розділити на проміжну та кінцеву. Проміжною називають ту частину валової продукції, яка спрямовується на подальшу переробку в галузі та утворює поточні матеріальні витрати. Кінцевою називають частину валової продукції, що залишилась та остаточно йде з виробничого процесу річного виробництва, використовуючись для споживання та накопичення. Так, наприклад, зерно, що спрямовується на продаж, є кінцевою продукцією. Зерно, що спрямовується на корм худобі, є проміжним продуктом, а зерно, що спрямовується в торговельну мережу, є кінцевим продуктом.

Відобразимо математично міжгалузеві зв'язки з урахуванням зроблених передумов.

Для цього проведемо попередню формалізацію взаємозв'язків. Як $X^i(i=1,2,\dots,n)$ позначимо інтенсивність валового продукту i -ї галузі; як $Y^i(i=1,2,\dots,n)$ – інтенсивність кінцевого продукту i -ї галузі; як $X_j^i(i=1,2,\dots,n, j=1,2,\dots,n)$ – інтенсивність міжгалузевого потоку продукції з i -ї галузі на відтворення валової продукції j -ї галузі.

Тоді розподіл валової продукції n галузей прийме такий вигляд:

$$\begin{cases} X^1 = x_1^1 + x_2^1 + \dots + x_j^1 + \dots + x_n^1 + Y^1, \\ X^2 = x_1^2 + x_2^2 + \dots + x_j^2 + \dots + x_n^2 + Y^2, \\ \dots \\ X^i = x_1^i + x_2^i + \dots + x_j^i + \dots + x_n^i + Y^i, \\ \dots \\ X^n = x_1^n + x_2^n + \dots + x_j^n + \dots + x_n^n + Y^n. \end{cases} \quad (1)$$

Однак отримана система рівнянь зв'язку дає незчисленну множину збалансованих рішень, тому що її математичний аналог, а саме система з n рівнянь, містить $2n+n^2$ невідомих $X^1, \dots, X^n, Y^1, \dots, Y^n$ та матрицю міжгалузевих потоків (X_j^i) . Розглянута модель потребує визначення. Для того щоби скоротити число змінних, припускаємо, що міжгалузеві поставки x_j^i продукції i -ї галузі в j -у галузь залежать лінійно від обсягу валової X^i продукції j -го споживача та норми матеріалоємності a_{ij} , що визначає витрати продукції i -ї галузі на відтворення одиниці валової продукції j -ї галузі, тобто:

$$x_j^i = a_{ij} X_j^j, \quad (2)$$

де $i = 1, 2, \dots, n, j = 1, 2, \dots, n$.

Система рівнянь (1) з урахуванням (2) прийме такий вигляд:

$$\begin{cases} X^1 = a_1^1 X^1 + a_2^1 X^2 + \dots + a_j^1 X^j + \dots + a_n^1 X^n + Y^1, \\ X^2 = a_1^2 X^1 + a_2^2 X^2 + \dots + a_j^2 X^j + \dots + a_n^2 X^n + Y^2, \\ \dots \\ X^i = a_1^i X^1 + a_2^i X^2 + \dots + a_j^i X^j + \dots + a_n^i X^n + Y^i, \\ \dots \\ X^n = a_1^n X^1 + a_2^n X^2 + \dots + a_j^n X^j + \dots + a_n^n X^n + Y^n, \end{cases} \quad (3)$$

або

$$X^i = \sum_{j=1}^n a_{ij} X^j + Y^i, i = 1, 2, \dots, n. \quad (4)$$

Якщо задати такі вектори: $Y = \begin{pmatrix} Y^1 \\ Y^2 \\ \dots \\ Y^n \end{pmatrix}$ –

вектор інтенсивності кінцевого продукту,

$$X = \begin{pmatrix} X^1 \\ X^2 \\ \dots \\ X^n \end{pmatrix} \text{ – вектор інтенсивності валового}$$

продукту, а також нормативну матрицю матеріалоємності (матриця коефіцієнтів прямих витрат), або витрати продукції i -ї галузі на відтворення одиниці продукції j -ї галузі

$$A = \begin{pmatrix} a_1^1 & a_2^1 & \dots & a_j^1 & \dots & a_n^1 \\ a_1^2 & a_2^2 & \dots & a_j^2 & \dots & a_n^2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_1^i & a_2^i & \dots & a_j^i & \dots & a_n^i \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_1^n & a_2^n & \dots & a_j^n & \dots & a_n^n \end{pmatrix} = (a_{ij}), i, j = \overline{1, n},$$

то економіко-математичну модель міжгалузевого балансу можна представити також у матричній формі:

$$X = AX + Y. \quad (5)$$

Система рівнянь (3) або (4), (5), на відміну від системи рівнянь (1), містить $2n$ невідомих (компоненти валового та кінцевого продуктів n галузей). Для одержання єдиного рішення n якихось змінних задають екзогенним чином, тобто фіксують, наприклад, компоненту вектору валового продукту X , за якої визначають компоненти вектору кінцевого продукту $Y(X \rightarrow Y)$, або, навпаки, за фіксованим вектором кінцевого продукту Y визначають вектор валового продукту $X(Y \rightarrow X)$. Таким чином, з рівнянь зв'язку (1) одержують дві задачі.

Задача 1. Задача спостереження $(X \rightarrow Y)$ відображає процес розподілу валового продукту. Вона є основою складання звітних балансів. Тут входом у модель (екзогенним фактором) є вектор валового продукту X , а виходом – вектор кінцевого продукту Y . Матричне подання цієї моделі таке:

$$(E - A)X = Y, \quad (6)$$

де E – одинична матриця, елементами головної діагоналі якої є одиниці, а іншими елементами матриці – нулі.

Тут $(E-A)$ – це матричний оператор перетворення вектору валової продукції X у вектор кінцевої продукції Y .

Задача 2. Задача синтезу $(Y \rightarrow X)$ відображає зміст процесу планування валової продукції X за заданим вектором кінцевої продукції Y . Вона відповідає на запитання про те, в якому обсязі треба планувати валову продукцію галузей X , щоби забезпечити бажаний випуск кінцевої продукції Y .

У задачі планування валової продукції X синтез рівнянь зв'язку вирішується щодо вектору валової продукції X :

$$(E - A)^{-1}Y = X. \quad (7)$$

Кібернетичним аналогом задачі планування є перетворювач вектору кінцевого продукту Y у вектор валового продукту X .

Тут $(E-A)^{-1}$ – це оператор планування, що перетворює екзогенний вектор кінцевого продукту Y у вектор валового продукту X .

Із зіставлення кібернетичних моделей видно, що лінійні балансові моделі задач розподілу валової продукції та задача планування є взаємно зворотними. Модель планування валової продукції X , як і модель розподілу валової продукції X , є відкритою. Ці моделі дають змогу побудувати систему взаємозалежних показників, однак вони не відповідають на питання про те, наскільки ефективним є той чи інший план. Цю задачу розв'язують за допомогою оптимізаційних моделей.

Зупинимось на проблемі розв'язання задачі планування (7). За економічним змістом матриця матеріалоємності невід'ємна, $A \geq 0$, тому що $a_{ij} \geq 0$, $i, j = 1, \dots, n$. Невід'ємність рішення X визначається продуктивністю матриці A . Умова продуктивності невід'ємної матриці A еквівалентна одній з таких умов:

1) максимальне власне число $\lambda(A)$ матриці A менше одиниці: $\lambda(A) < 1$;

2) матриця $(E-A)$ невід'ємно звернена, тобто існує зворотна матриця $(E-A)^{-1}$, а всі її елементи невід'ємні;

3) матричний ряд $E + A + A^2 + A^3 + \dots = \sum_{i=0}^{\infty} A^i$ сходиться та $\sum_{i=0}^{\infty} A^i = (E - A)^{-1}$;

4) послідовні головні мінори визначника матриці $(E-A)^{-1}$ додатні.

З'ясуємо економічний зміст елементів матриці $(E-A)^{-1}$. У моделі планування (7) позначимо елементи матриці $(E-A)^{-1}$ через C_{ij}^i , $i=1,2,\dots,n$, $j=1,2,\dots,n$.

$$\text{Тоді} \begin{cases} c_1^1 Y^1 + c_2^1 Y^2 + \dots + c_j^1 Y^j + \dots + c_n^1 Y^n = X^1, \\ c_1^2 Y^1 + c_2^2 Y^2 + \dots + c_j^2 Y^j + \dots + c_n^2 Y^n = X^2, \\ \dots \\ c_1^i Y^1 + c_2^i Y^2 + \dots + c_j^i Y^j + \dots + c_n^i Y^n = X^i, \\ \dots \\ c_1^n Y^1 + c_2^n Y^2 + \dots + c_j^n Y^j + \dots + c_n^n Y^n = X^n. \end{cases}$$

$$\text{Покладемо} \quad Y = \begin{pmatrix} 1 \\ 0 \\ \dots \\ 0 \end{pmatrix}. \quad \text{Тоді}$$

$$X = \begin{pmatrix} X^1 \\ X^2 \\ \vdots \\ X^i \\ \vdots \\ X^n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} c_1^1 & c_2^1 & \dots & c_j^1 & \dots & c_n^1 \\ c_1^2 & c_2^2 & \dots & c_j^2 & \dots & c_n^2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ c_1^i & c_2^i & \dots & c_j^i & \dots & c_n^i \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ c_1^n & c_2^n & \dots & c_j^n & \dots & c_n^n \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 0 \\ \vdots \\ 0 \\ \vdots \\ 0 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} c_1^1 \\ c_1^2 \\ \vdots \\ c_1^i \\ \vdots \\ c_1^n \end{pmatrix}$$

характеризує витрати валової продукції всіх галузей на відтворення одиниці кінцевої продукції першої галузі.

Іншими словами, коефіцієнти C_{ij}^i , $i=1,2,\dots,n$, $j=1,2,\dots,n$, матриці $(E-A)^{-1}$ є витратами валової продукції i -ї галузі, що спрямовується на відтворення одиниці кінцевої продукції j -ї галузі. Їх називають коефіцієнтами повних витрат. Матриця коефіцієнтів непрямих витрат визначається як різниця між матрицею коефіцієнтів повних витрат $(E-A)^{-1}$ і прямих витрат A . Розрахунок коефіцієнтів матриці повних витрат можна здійснити, наприклад, методом прямого обернення матриці $(E-A)^{-1}$ або ітераційними методами за такою формулою: $(E - A)^{-1} = E + A + A^2 + \dots + A^k + \dots$.

Відзначимо, що розрахунки витрат праці та основних виробничих фондів на реалізацію плану не здійснюються в моделі міжгалузевого балансу. Ці розрахунки проводять тільки тоді, коли знайдений плановий вектор валової продукції X . Для складання балансу праці введемо коефіцієнти трудомісткості для кожної галузі, отримані на підставі звітних балансів: $b_o^i = \frac{L_o^i}{X_o^i}$, де b_o^i – норма трудомісткості i -ї галузі у звітному році; L_o^i – витрати праці i -ї галузі у звітному році; X_o^i – валовий продукт i -ї галузі у звітному році.

Коефіцієнти b_o^i , $i=1,2,\dots,n$ зведемо в рядок трудомісткості таким чином: $(b_o^1, b_o^2, \dots, b_o^n)$. Під час складання балансу праці норми трудомісткості $(b_o^1, b_o^2, \dots, b_o^n)$, отримані розрахунковим шляхом зі звітного балансу, корегуються для планового балансу $(b_m^1, b_m^2, \dots, b_m^n)$, звідки баланс праці приймає такий вигляд:

$$L_n = b_m^1 X_n^1 + b_m^2 X_n^2 + \dots + b_m^n X_n^n. \quad (8)$$

Прогнозуючи трудові ресурси на плановий період L^* , оцінимо забезпеченість плану щодо праці [6, с. 1454–1500]. Якщо виявиться, що $L_n > L^*$, то плановий вектор валового продукту $X_n = (X_n^1, X_n^2, \dots, X_n^n)$ не забезпечується трудовими ресурсами. Отже, треба вибирати новий варіант і змінити вектор кінцевого продукту $Y_n = (Y_n^1, Y_n^2, \dots, Y_n^n)$, знову обчислити вектор валової продукції та перевірити забезпеченість його трудовими ресурсами. В моделі

(8) розглядається редуційна праця. Якщо в кожній галузі трудові ресурси представити за видами діяльності, то баланс праці буде інтерпретований системою рівнянь. Можна перерахувати коефіцієнти повних витрат праці (витрати праці на одиницю кінцевої продукції). Математично ці коефіцієнти визначаємо з добутку вектору коефіцієнтів трудомісткості на матрицю коефіцієнтів повних витрат:

$$(\bar{b}^1, \bar{b}^2, \dots, \bar{b}^n) = (b_{\pi}^1, b_{\pi}^2, \dots, b_{\pi}^n) \begin{pmatrix} c_1^1 & c_2^1 & \dots & c_n^1 \\ c_1^2 & c_2^2 & \dots & c_n^2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ c_1^n & c_2^n & \dots & c_n^n \end{pmatrix},$$

або
$$\begin{cases} \bar{b}^1 = b_{\pi}^1 c_1^1 + b_{\pi}^1 c_2^1 + \dots + b_{\pi}^1 c_n^1, \\ \bar{b}^2 = b_{\pi}^2 c_1^2 + b_{\pi}^2 c_2^2 + \dots + b_{\pi}^2 c_n^2, \\ \dots \\ \bar{b}^n = b_{\pi}^n c_1^n + b_{\pi}^n c_2^n + \dots + b_{\pi}^n c_n^n, \end{cases}, \quad \text{де}$$

$\bar{b}^i (i=1, 2, \dots, n)$ – витрати живої праці всіх галузей на відтворення одиниці кінцевої продукції i -ї галузі [7, с. 104–110]

Така ж робота проводиться щодо забезпеченості плану основними виробничими фондами. Визначимо норми фондоємності h^i_0 зі звітнього балансу таким чином: $h^i_0 = \frac{K^i_0}{X^i_0}, i = 1, n,$

де K^i_0 – основні виробничі фонди i -ї галузі на кінець звітнього періоду.

Скорегувавши ці норми на плановий період $(h^1_{\pi}, h^2_{\pi}, \dots, h^n_{\pi})$, складемо такий баланс основних виробничих фондів: $K_{\pi} = h^1_{\pi} X^1_{\pi} + h^2_{\pi} X^2_{\pi} + \dots + h^n_{\pi} X^n_{\pi}$, де плановані основні виробничі фонди порівнюються з їхнім прогнозним значенням K^* . Якщо $K_{\pi} > K^*$, розрахунки повторюються для нового варіанта кінцевого продукту таким чином: $Y_{\pi} = (Y^1_{\pi}, Y^2_{\pi}, \dots, Y^n_{\pi})$.

Як і для балансу праці, основні виробничі фонди можна розгорнути за видами. Наприклад, основні виробничі фонди слід розділити на активну та пасивну частини, а також представити кожен з них за видами.

Знаючи коефіцієнти прямих витрат фондів, визначимо витрати фондів на одиницю кінцевої продукції $\bar{h}^i (i=1, 2, \dots, n)$ як добуток рядка фондоємності на матрицю коефіцієнтів повних витрат $(E-A)^{-1}$:

$$(\bar{h}^1, \bar{h}^2, \dots, \bar{h}^n) = (\bar{h}^1_{\pi}, \bar{h}^2_{\pi}, \dots, \bar{h}^n_{\pi}) \begin{pmatrix} c_1^1 & c_2^1 & \dots & c_n^1 \\ c_1^2 & c_2^2 & \dots & c_n^2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ c_1^n & c_2^n & \dots & c_n^n \end{pmatrix},$$

де $h^i_{\pi} (i=1, n)$ – коефіцієнт повної фондоєм-

ності, що доводиться на одиницю кінцевої продукції i -ї галузі планованого періоду. Тоді коефіцієнти повної фондоємності будуть

$$\text{рівні: } \begin{cases} \bar{h}^1 = h^1_{\pi} c_1^1 + h^2_{\pi} c_1^2 + \dots + h^n_{\pi} c_1^n, \\ \bar{h}^2 = h^1_{\pi} c_2^1 + h^2_{\pi} c_2^2 + \dots + h^n_{\pi} c_2^n, \\ \dots \\ \bar{h}^n = h^1_{\pi} c_n^1 + h^2_{\pi} c_n^2 + \dots + h^n_{\pi} c_n^n, \end{cases} \quad \text{Іншими}$$

словами, одержали витрати виробничих фондів на відтворення одиниці кінцевої продукції в i -ї галузі.

Розглянемо те, як змінюються випуск продукції виробника та його попит на фактори виробництва під час зміни ціни p на продукцію та цін q_1, q_2, \dots, q_n на фактори виробництва. Ці зміни характеризуються частками похідних функцій $y^*, x_1^* x_2^*, \dots, x_n^*$ за ціною p та цінами q_1, q_2, \dots, q_n факторів. Можна пока-

зати, що завжди $\frac{\partial y^*}{\partial p} > 0$, тобто зростання ціни

продукції завжди приводить до збільшення оптимального випуску продукції, тобто крива випуску (пропозиції) продукції є зростаючою.

Крім того, існують такі ресурси, для яких $\frac{\partial x_j^*}{\partial p} > 0$, тобто зростання ціни продукції має

привести до підвищення попиту на деякі ресурси, тому що випуск продукції при цьому буде зростати. Такі ресурси називаються цін-

ними. Якщо $\frac{\partial x_j^*}{\partial p} < 0$, то ресурс j називається малоцінним, тобто зростання ціни продукції приводить до зменшення попиту на цей ресурс.

Можна також установити, що $\frac{\partial x_j^*}{\partial p_j} < 0$, тобто

підвищення ціни ресурсу приводить завжди до зменшення попиту на цей ресурс. Ресурси діляться на дві категорії, такі як взаємозамінні та взаємодоповнюючі. Ресурси j і k назива-

ються взаємозамінними, якщо $\frac{\partial x_j^*}{\partial p_k} > 0$, тобто

якщо підвищення ціни на k -й ресурс викликає підвищений попит на j -й ресурс. Ресурси j і k називають взаємодоповнюючими, якщо

$\frac{\partial x_j^*}{\partial p_k} < 0$, тобто якщо підвищення ціни на k -й ресурс веде до зниження попиту не тільки на

k -й ресурс, але й на j -й ресурс. Проілюструємо викладене на прикладі. Як було встановлено, для виробничої функції $y = x_1^{1/2} x_2^{1/3}$ функціями попиту на фактори виробництва є

$$x_1^* = \frac{p^6}{144q_1^4q_2^2}, x_2^* = \frac{p^6}{216q_1^3q_2^3}, \text{ а функцією пропозиції продукції є } y^* = \frac{p^5}{72q_1^3q_2^2}.$$

Обчислимо реакції виробника під час зміни ціни p продукції: $\frac{\partial x_1^*}{\partial p} = \frac{6p^5}{144q_1^4q_2^2} = \frac{p^5}{24q_1^4q_2^2} > 0$,

тобто попит на перший фактор виробництва зростає під час збільшення ціни продукції.

Аналогічно $\frac{\partial x_2^*}{\partial p} = \frac{6p^5}{216q_1^3q_2^3} = \frac{p^5}{36q_1^3q_2^3} > 0$.

Оскільки $\frac{\partial x_1^*}{\partial p_1} = -\frac{p^6}{36q_1^5q_2^2} < 0$, то $\frac{\partial x_2^*}{\partial q_2} = -\frac{p^6}{72q_1^3q_2^4}$

< 0 , отже, зі зростанням ціни факторів виробництва попит на кожний з них падає. Як неважко

переконатись, $\frac{\partial x_1^*}{\partial q_2} = \frac{\partial x_2^*}{\partial q_1} = -\frac{p^6}{72q_1^4q_2^3} < 0$, отже,

ці два фактори виробництва є взаємно доданими. Для функцій попиту на фактори виробництва та функції пропозиції продукції можна визначити коефіцієнти еластичності за цінами p, q_1, q_2, \dots, q_n . Отже, реакцію виробника на зміну цін можна виміряти також за допомогою коефіцієнта еластичності. Обчислимо коефіцієнт еластичності для функцій нашого прикладу:

$$\text{а) } E_1^p = \frac{\partial x_1^*}{\partial p} \div \frac{x_1^*}{p} = \frac{p^5}{24q_1^4q_2^2} \div \frac{p^5}{144q_1^4q_2^2} = 6 > 0;$$

$$E_1^{q_1} = \frac{\partial x_1^*}{\partial q_1} \div \frac{x_1^*}{q_1} = -\frac{p^6}{36q_1^5q_2^2} \div \frac{p^6}{144q_1^4q_2^2} = -4 < 0;$$

$$E_1^{q_2} = \frac{\partial x_1^*}{\partial q_2} \div \frac{x_1^*}{q_2} = -\frac{p^6}{72q_1^4q_2^3} \div \frac{p^6}{144q_1^4q_2^2} = -2 < 0;$$

$$\text{б) } E_2^p = \frac{\partial x_2^*}{\partial p} \div \frac{x_2^*}{p} = \frac{p^5}{36q_1^3q_2^3} \div \frac{p^5}{216q_1^3q_2^3} = 6 > 0;$$

$$E_2^{q_1} = \frac{\partial x_2^*}{\partial q_1} \div \frac{x_2^*}{q_1} = -\frac{p^6}{72q_1^4q_2^3} \div \frac{p^6}{216q_1^3q_2^3} = -3 < 0;$$

$$E_2^{q_2} = \frac{\partial x_2^*}{\partial q_2} \div \frac{x_2^*}{q_2} = -\frac{p^6}{24q_1^3q_2^4} \div \frac{p^6}{72q_1^3q_2^3} = -3 < 0;$$

$$\text{в) } E_y^p = \frac{\partial y^*}{\partial p} \div \frac{y^*}{p} = \frac{5p^4}{72q_1^3q_2^2} \div \frac{p^4}{72q_1^3q_2^2} = 5 > 0;$$

$$E_y^{q_1} = \frac{\partial y^*}{\partial q_1} \div \frac{y^*}{q_1} = -\frac{p^5}{24q_1^4q_2^2} \div \frac{p^5}{72q_1^3q_2^2} = -3 < 0;$$

$$E_y^{q_2} = \frac{\partial y^*}{\partial q_2} \div \frac{y^*}{q_2} = -\frac{p^5}{36q_1^3q_2^3} \div \frac{p^5}{72q_1^3q_2^3} = -2 < 0.$$

Ці функції є однорідними функціями нульового ступеня, тому сума всіх коефіцієнтів еластичності для кожної з них дорівнює нулю, тобто $E_1^p + E_1^{q_1} + E_1^{q_2} = 6 - 4 - 2 = 0$, $E_2^p + E_2^{q_1} + E_2^{q_2} = 6 - 3 - 3 = 0$, $E_y^p + E_y^{q_1} + E_y^{q_2} = 5 - 3 - 2 = 0$.

Отже, якщо функції попиту на фактори виробництва та функція пропозиції продукції знайдені в явній формі, то ми можемо визначити, як реагує виробник під час зміни цін на продукцію та фактори виробництва, тобто якою є чутливість оптимальних витрат факторів та обсягу випуску продукції під час зміни цін на ринках. Для цього достатньо обчислити відповідні частки похідні або коефіцієнти еластичності. Якщо ж ці функції не вдається одержати в явному виді, то з огляду на u та x_1, x_2, \dots від ціни p продукції та вектору цін $q = (q_1, q_2, \dots, q_n)$ факторів виробництва ми можемо скористатися такими $(n+1)$ -рівняннями:

$$y^*(p, q) = f(x_1^*(p, q), x_2^*(p, q), \dots, x_n^*(p, q)) \text{ і}$$

$$p \frac{\partial f}{\partial x_j}(x_1^*(p, q), x_2^*(p, q), \dots, x_n^*(p, q)) = q_j.$$

Диференціюючи ці рівняння послідовно за змінними p, q_1, q_2, \dots, q_n , ми можемо з отриманих систем рівнянь знайти ступінь зміни оптимальних витрат факторів, тобто похідні $\frac{\partial x_j^*}{\partial q_1}, \frac{\partial x_j^*}{\partial q_2}, \dots, \frac{\partial x_j^*}{\partial q_n}, j = \overline{1, n}$, та ступінь зміни оптимального випуску продукції, тобто похідні $\frac{\partial y^*}{\partial p}, \frac{\partial y^*}{\partial q_1}, \frac{\partial y^*}{\partial q_2}, \dots, \frac{\partial y^*}{\partial q_n}$.

Так, наприклад, диференціюючи ці тотожності по p , ми одержуємо таку систему рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{\partial y^*}{\partial p} = \sum_{k=1}^n \frac{\partial f}{\partial x_k} \frac{\partial x_k^*}{\partial p}; \\ \frac{\partial f}{\partial x_j} + p \sum_{k=1}^n \frac{\partial^2 f}{\partial x_j \partial x_k} \frac{\partial x_k^*}{\partial p} = 0, j = \overline{1, n} \end{cases}, \text{ де } \frac{\partial y^*}{\partial p}$$

характеризує зміну оптимального обсягу випуску продукції під час зміни її ціни; $\frac{\partial x_k^*}{\partial p}$ – вплив зміни ціни продукції на оптимальні обсяги витрат факторів виробництва,

а $\frac{\partial f}{\partial x_j}$ – граничну продуктивність j -го фактору виробництва.

Вирішуючи отриману систему з $(n+1)$ лінійних рівнянь $(n+1)$ змінними $\frac{\partial y^*}{\partial p}, \frac{\partial x_1^*}{\partial p}, \frac{\partial x_2^*}{\partial p}, \dots, \frac{\partial x_n^*}{\partial p}$, виразимо ці змінні через граничні про-

дуктивності факторів виробництва $\frac{\partial f}{\partial x_j}$, причому $j=\overline{1,n}$, ціну p та інші частинні похідні $\frac{\partial^2 f}{\partial x_j \partial x_k}$ ($j=\overline{1,n}$; $k=\overline{1,n}$) виробничої функції $y=f(x_1, x_2, \dots, x_n)$.

Висновки з цього дослідження. На основі огляду сучасного стану сільськогосподарських підприємств та використання методів матеріального балансу показано, що для ефективного функціонування цих підприємств необхідно розробляти моделі у вигляді диференціальних рівнянь одното багатогалузевих господарств, які дають змогу вирішувати завдання ідентифікації. Показано, що для створення критеріїв оцінювання якості та реалізації принципів оптимальності під час створення автоматизованої системи управління багатогалузевого

сільськогосподарського підприємства необхідно використати взаємозв'язки елементів сільськогосподарського виробництва, а саме фактори, що характеризують виробництво, а також ідею міжгалузевого балансу. Встановлено, що задачі управління виробничими процесами тісно пов'язані з вивченням властивостей цих процесів, що привело до дослідження стійкості траєкторії моделі сільськогосподарського підприємства. В результаті розгляду балансових моделей одно-, дво- та багатогалузевих господарств установлено необхідність використання моделі з урахуванням запізнювання введення основних виробничих засобів на основі достатніх умов оптимальності, які дадуть змогу побудувати основну характеристику збалансованого росту, а саме магістраль підприємства, за допомогою якої можна буде здійснювати прогнози росту основних виробничих фондів господарства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Марасанов В.В., Пляшкевич О.М. Основи теорії проектування і оптимізації макроекономічних систем. Херсон, 2002. 190 с.
2. Лобода О.М., Кириченко Н.В. Актуальні проблеми ідентифікації та моделювання структури управління підприємством. *Наука й економіка*. 2015. № 3. С. 130–134.
3. Вітлінський В.В. Моделювання економіки. Київ, 2003. 408 с.
4. Стеценко І.В. Моделювання систем. Черкаси, 2010. 399 с.
5. Лобода О.М. Вирішення задачі ідентифікації структури управління підприємства. *Сучасна спеціальна техніка*. 2012. № 3. С. 64–68.
6. Лобода О.М. Побудова моделі динаміки розвитку аграрного підприємства в вигляді магістралі росту. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 13. С. 1494–1500.
7. Лобода О.М., Димов В.С. Моделі та методи інформаційних технологій управління аграрного сектору економіки за допомогою достатніх умов оптимальності. *Проблеми інформаційних технологій*. 2018. Вип. 1 (23). С. 104–110.

REFERENCES:

1. Marasanov V.V., Pliashkevych O.M. (2002) *Osnovy teorii proektuvannia i optymizatsii makroekonomichnykh system*. Kherson : TOV "Ajlant" (in Ukrainian).
2. Loboda O.M., Kyrychenko N.V. (2015) Aktual'ni problemy identyfikatsii ta modeliuvannia struktury upravlinnia pidpryemstvom. *Naukovo-tekhnichnyj zhurnal Khmel'nyts'koho ekonomichnoho universytetu*, vol. 3 (39), pp. 130–134.
3. Vitlins'kyj V.V. (2003) *Modeliuvannia ekonomiky*. Kyiv : KNEU (in Ukrainian).
4. Stecenko I.V. (2010) *Modeliuvannja system*. Cherkasy (in Ukrainian).
5. Loboda O.M. (2012) Vyrishennja zadachi identyfikacii struktury upravlinnja pidpryemstva. *Suchasna specialjna tekhnika*, vol. 3, pp. 64–68.
6. Loboda O.M. (2018) Pobudova modeli dynamiky rozvytku aghrarnogho pidpryemstva v vyghljadi maghistrali rostu. *Ekonomika ta suspiljstvo*, vol. 13, pp. 1494–1500.
7. Loboda O.M., Dymov V.S. (2018) Modeli ta metody informacijnykh tekhnologij upravlinnja aghrarnogho sektoru ekonomiky za dopomoghoju dostatnykh umov optymalitynosti. *Problemy informacijnykh tekhnologij*, vol. 1 (23), pp. 104–110.

Статистичний зв'язок результатів оцінки вартості брендів з їх абсолютними похибками

Поздняков Юрій Володимирович

провідний експерт-оцінювач,
представник Експертної ради у Львівській області
Українського товариства оцінювачів

Лапішко Марія Львівна

кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку і аналізу
Національного університету «Львівська політехніка»

Pozdnyakov Yurii

Ukrainian Appraisers Association

Lapishko Mariia

National University "Lviv Polytechnic"

Стаття належить до галузі економічних вимірювань, що виконуються методами незалежної оцінки вартості. Розглядаються методика та результати кількісного визначення ступеня невизначеності результатів оцінки товарних знаків (брендів) на базі даних рейтингів оціненої вартості найдорожчих торгових марок світу. Як критерій ступеня невизначеності результатів застосовано об'єктивний кількісний показник – абсолютну похибку. Досліджено характеристики кореляційного зв'язку оціненої вартості брендів та їх абсолютних похибок. Показано, що високий рівень похибок може бути зумовлений застосуванням під час оцінки спрощених моделей зміни вартості товарного знака в часі. Виконано інтерпретацію отриманих результатів. Запропоновано рекомендації щодо пріоритетних напрямів подальших досліджень.

Ключові слова: бренд; торгова марка; товарний знак; нематеріальні активи; оцінка майнових прав, методичні підходи; абсолютна похибка; точність оцінки.

Поздняков Ю.В., Лапішко М.Л. СТАТИСТИЧЕСКАЯ СВЯЗЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БРЕНДОВ С ИХ АБСОЛЮТНЫМИ ПОГРЕШНОСТЯМИ

Статья относится к отрасли экономических измерений, которые выполняются методами независимой оценки стоимости. Рассматриваются методика и результаты количественного определения степени неопределенности результатов оценки товарных знаков (брендов) на базе данных рейтингов оцененной стоимости самых дорогих торговых марок мира. В качестве критерия степени неопределенности результатов использован объективный количественный показатель – абсолютная погрешность. Исследованы характеристики корреляционной связи оцененной стоимости брендов и их абсолютных погрешностей. Показано, что высокий уровень погрешностей может быть предопределен применением при оценке упрощенных моделей изменения стоимости товарного знака во времени. Выполнена интерпретация полученных результатов. Предложены рекомендации относительно приоритетных направлений дальнейших исследований.

Ключевые слова: бренд; торговая марка; товарный знак; нематериальные активы; оценка имущественных прав, методические подходы; абсолютная погрешность; точность оценки.

Pozdnyakov Yurii, Lapishko Mariia. BRANDS VALUATION RESULTS STATISTICAL RELATIONSHIP WITH THEIR ABSOLUTE ERRORS

The article belongs to the field of property rights valuation on intangible assets – intellectual property objects, such as trademarks (brands). An objective quantitative index – absolute error – is applied as the criterion of valuation results uncertainty degree. Authors' offers to execute that valuation results uncertainty degree calculation by the method of by rating lists data analysis of top 100 most valuable worldwide brands, got from two alternative open sources. A concrete example of the most expensive world trademarks value indexes absolute errors determination is shown. Quantitative indexes of its uncertainty degree are offered and obtained. The main statistical characteristics of absolute errors ranges are obtained; brands valuation results and its absolute errors statistical correlation relationship quantitative determination is researched; correlation coefficients of this relationship are defined. It is established that the absolute errors high level may be predefined by application at the evaluation procedures some simplified models of trademark value time changes. The mostly used models do not take into account possibility of

assets value increase, id est negative depreciation presence. Researches results are the objective confirmation of the fact, that nowadays methodical base of independent valuation is not able to provide the higher level of this class evaluation objects accuracy results. It does not depend only from an individual appraiser or concrete evaluation company. Methodology is described gives an opportunity to get the quantitative estimations of evaluation result accuracy through the result is got on evaluation works absolute errors estimates. Interpretation of these results is executed. The main result of researches described is a possibility to obtain appraising/valuation results errors with the higher reliability and better accuracy. Future investigations in this direction may deals with the consideration and analysis of relative methodological error. The quantitative indexes of above-mentioned methodological error may be analytically determined and analyzed in detail in future researches. The importance of those researches for the further development of the information paradigm of the independent valuation also is considered.

Key words: brand name; trademark; intangible assets; property rights valuation/appraising; methodological approaches; absolute error; evaluation accuracy.

Постановка проблеми. Товарний знак (бренд, торгова марка) є важливою сполучною ланкою між підприємством-виробником і споживачем. Разом із відрізняльною функцією популярний товарний знак виконує також важливу рекламну функцію у просуванні товарів і послуг. На світовому ринку ціна виробів, позначених брендом, є в середньому на 15–25% вищою, аніж ціна анонімних товарів [1, с. 141]. Цей клас об'єктів інтелектуальної власності є найбільш поширеним нематеріальним активом, використовуваним у бізнесі. Так, по всьому світі у 2016 р. було зафіксовано близько 7 млн. реєстрацій торгових марок. Економічна ефективність цих заходів не викликає сумнівів, адже використання торгової марки спричиняє позитивну динаміку біржових котирувань акцій підприємства-власника, й опубліковані результати досліджень вказують на надзвичайно сильну кореляцію вартості цього активу з показниками зростання бізнесу в інноваційній економіці [2, с. 1].

Тому цілком зрозумілою є велика увага, що приділяється у всьому світі питанням коректності оцінки цього виду нематеріальних активів. Фінансові аналітики та інвестиційні компанії виявляють велику зацікавленість даними про оцінки вартості найдорожчих брендів. Переоцінка цих об'єктів інтелектуальної власності здійснюється щорічно на системній основі різними оціночними компаніями. Опубліковані результати альтернативних даних про оцінену вартість брендів дають змогу дослідити показники точності оцінки, проаналізувавши кількісні розбіжності між ними. З погляду інформаційно-метрологічної парадигми незалежної оцінки, різницю між результатами незалежно виконаних оціночних робіт одних і тих самих нематеріальних об'єктів на одну і ту ж саму дату оцінки ми розглядаємо як наслідок впливу похибки економічних вимірювань. Дослідження поставленої проблеми дає змогу отримати кількісні дані про рівень

похибок під час виконання оціночних робіт із визначення вартості цього класу об'єктів інтелектуальної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Для більшості компаній бренд є одним із найдорожчих активів у вартості компанії, часто – переважаючим порівняно з її виробничими потужностями. Нематеріальні активи у балансі компаній становлять у середньому 30–40 %, а для наукомістких підприємств цей показник сягає 70–80%. Наприклад, відсоткове співвідношення матеріальних та нематеріальних активів у компанії British Petroleum становить 31:69, IBM – 17:83, Coca cola – 4:96. При цьому частка нематеріальних активів у загальній вартості компаній постійно зростає, і переважна частка у цих активах належить саме брендам [3, с. 133]. За даними Інституту захисту торгових знаків (Велика Британія), за період 1980–2000 рр. у Великобританії і США відношення балансової вартості компаній до їх ринкової вартості зменшилося у п'ять разів. В Англії зараз загалом лише 30% ринкової вартості компанії відображується у балансі матеріальних активів, а решта припадає на нематеріальні активи: ноу-хау, патенти, ділову репутацію (гудвіл), авторські права і найважливіший нематеріальний актив – бренд. Точне знання ринкової вартості бренда потрібне насамперед для того, щоб оптимізувати стратегію розвитку компанії та економічно найвигідніше розпорядитися цим об'єктом інтелектуальної власності [4, с. 3]. Звідси очевидною є важливість точності визначення вартості брендів та розміру похибок її економічних вимірювань. Попередні вибіркові дослідження показали, що для найдорожчих брендів світу значення відносної похибки може досягати 50% [5, с. 11]. Оскільки оцінена вартість брендів фактично є єдиним кількісним вимірником їхньої економічної ефективності, розмір похибки під час визначення їх вартості неодмінно треба враховувати, зокрема, під час інвестиційного аналізу та довготермінового

планування. Тому об'єктивні кількісні дані про рівень точності таких економічних вимірювань, що здійснюються методами незалежної експертної оцінки, є важливими для практичної діяльності як фінансових аналітиків, так і оцінювачів. Актуальність цієї проблеми поглиблюється тим, що без її вирішення будь-який результат оцінки має вважатися недостовірним через невстановлений ступінь його невизначеності [6, с. 283].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретичне обґрунтування алгоритму та розроблення коректної методики визначення абсолютних похибок результатів оціненої вартості брендів, отриманих за альтернативними джерелами; апробація цієї методики; дослідження зв'язку результатів оцінки вартості брендів з їх абсолютними похибками є невирішеною частиною проблеми. Розгляд цієї частини містить: розрахункове визначення кількісних оцінок абсолютних похибок виконаних економічних вимірювань брендів; кількісне визначення статистичних характеристик отриманих рядів цих оцінок похибок; дослідження наявності кореляційного або функціонального зв'язку між показниками оціненої вартості брендів та їх абсолютними похибками; кількісне визначення характеристик цього зв'язку для розглянутих варіантів; аналіз та інтерпретацію отриманих результатів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є обґрунтувати формалізовану методику визначення ступеня невизначеності результату оцінки вартості брендів, отриманих за альтернативними джерелами, через значення абсолютних похибок результатів оціненої вартості брендів. Виконати апробацію цієї методики на конкретному прикладі з реальної оціночної практики. Встановити об'єктивні кількісні показники невизначеності результатів оцінки у вигляді абсолютних похибок оціненої вартості брендів. Встановити чисельні значення статистичних характеристик рядів оцінок абсолютних похибок. Дослідити наявність та вид зв'язку між показниками оціненої вартості брендів та їх абсолютними похибками. За наявності зв'язку – визначити характеристики цього зв'язку для досліджуваної вибірки оцінок вартості брендів. Виконати інтерпретацію отриманих результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу похибок економічних вимірювань скористаємося даними рейтингових листів 100 найбільш вартісних світових

брендів, отриманими з двох альтернативних джерел – за даними компаній Interbrand [7, с. 1] та Millward Brown Optimor (MBO) [8, с. 1]. Перелік 100 найдорожчих брендів світу у цих листах, звичайно, не збігається – але певна частина брендів увійшла до рейтингових листів обох оціночних компаній. Різницю між оціненою вартістю у джерелах [7, с. 1], [8, с. 1] ми розглядаємо як наслідок існування у кожному разі іншого ступеня невизначеності результатів виконаних економічних вимірювань. Первинною причиною значної варіації оцінок вартості брендів є наявність похибки результатів вимірювань, чисельне значення якої є найбільш інформативним параметром для формулювання висновків про їх достовірність та ступінь невизначеності. Вихідними даними для оцінки ступеня невизначеності є показник розбіжності результатів, отриманих за різними джерелами, на підставі аналізу якого можна скласти уявлення про точність та похибки виконаних економічних вимірювань, отримати та проаналізувати кількісні оцінки цих показників. З погляду підвалин теорії похибок, результати оцінки на одну і ту ж саму дату одних і тих самих нематеріальних активів, незалежно виконані найкращими оціночними компаніями світу, дають підстави для винесення об'єктивного судження про їхню достовірність.

У загальному випадку абсолютна похибка Δ результату визначення вартісного показника може бути обчислена за формулою:

$$\Delta = v - V, \quad (1)$$

де v – результат визначення вартісного показника об'єкта оцінки, отриманий у процесі виконання оцінки;

V – істинне (дійсне) значення вартісного показника об'єкта оцінки. [9, с. 51].

За наявності даних двох незалежних джерел оцінки одних і тих самих об'єктів на однакову дату оцінки принципово важливим питанням під час аналізу похибок результатів є визначення істинного значення вартісного показника об'єкта оцінки. Релевантність даних використаних джерел не викликає сумнівів; ділова репутація обох оціночних компаній підтверджена багаторічним досвідом. Але, аналізуючи ситуацію з погляду теорії інформації, можна констатувати, що істинне значення V у (1), строго кажучи, невідоме жодному оцінювачеві як до початку виконання оціночних робіт, так і після їх завершення. У процесі виконання оцінки змінюється лише ентропія, тобто ступінь невизначеності опису стану об'єкта оцінки, до початку та по

завершенні виконання оціночних робіт. Під час виконання будь-яких вимірювань, у тому числі – й економічних, ця ентропія досліджуваного об'єкта знижується на величину кількості інформації, отриманої під час вимірювання. Також і в цьому разі ентропія об'єкта оцінки по завершенні виконання оціночних робіт є значно меншою, аніж його початкова ентропія до початку цих робіт. Відповідно, чим більшу кількість інформації буде отримано під час виконання оціночних робіт, тим точнішим буде значення одержаного вартісного показника та, відповідно, тим нижчою буде його похибка. Останнє впливає із засадничих положень теорій інформації та вимірювань [9, с. 1; 10, с. 1], закономірності яких повною мірою розповсюджуються також і на економічні вимірювання.

У розглянутому випадку ми не маємо у своєму розпорядженні жодних попередніх даних про рівень достовірності результатів двох розглянутих альтернативних джерел даних. З погляду теоретичних засад незалежної оцінки вони є цілком рівноправними, і надати перевагу якомусь одному з них немає жодних підстав. Ми не маємо апріорної інформації, яка дала би можливість установити, результати якого із двох розглянутих альтернативних джерел даних є ближчими до істинного значення вартості. Тому не залишається іншої можливості, як прийняти попереднє припущення про умовну рівноточність обох варіантів оцінок. Виходячи з цього, для коректного аналізу похибок виконаних альтернативних економічних вимірювань пропонується алгоритм, згідно з яким передбачається проаналізувати два рівноправні варіанти за двома протилежними попередньо прийнятими припущеннями. У першому варіанті ми виходимо з припущення, що дані МВО є умовно істинними, а дані Interbrand обтяжені похибкою; відповідно, у другому варіанті ми припускаємо, що дані Interbrand є умовно істинними, а дані МВО обтяжені похибкою. Така досить складна процедура дослідження похибок є коректною з погляду теорії похибок вимірювань, оскільки лише у такий спосіб можливо забезпечити об'єктивність, безсторонність та неупередженість їх подальшого аналізу. На етапі інтерпретації отриманих даних доцільно виконати порівняльний аналіз результатів обох цих варіантів та дійти висновків з урахуванням попередньо сформульованого припущення про рівноточність обох варіантів оцінок.

Відповідно до запропонованого вище алгоритму сформулюємо умови визначення абсолютних похибок у розглянутому випадку. Для цього запишемо аналітичні вирази, за якими будуть визначені абсолютні похибки під час виконання цього дослідження. Абсолютна похибка оціненої вартості у першому варіанті обчислюється за формулою:

$$\Delta V_1 = V_2 - V_1, \quad (2)$$

де ΔV_1 – результат визначення оцінки абсолютної похибки вартісного показника об'єкта оцінки, отриманий за умови, що дані МВО є істинними;

V_1 – значення вартісного показника об'єкта оцінки за даними МВО, умовно прийняте за істинне;

V_2 – значення вартісного показника об'єкта оцінки за даними Interbrand, умовно прийняте за альтернативне.

Відповідно, абсолютна похибка оціненої вартості у другому варіанті була обчислена за формулою:

$$\Delta V_2 = V_1 - V_2, \quad (3)$$

де ΔV_2 – результат визначення оцінки абсолютної похибки вартісного показника об'єкта оцінки, отриманий за умови, що дані Interbrand є істинними;

V_1 та V_2 – визначено аналогічно до виразу (2).

Порівнявши праві частини рівнянь (2) та (3), неважко помітити, що за такого підходу значення абсолютної похибки ΔV_1 , ΔV_2 відрізнятимуться лише за знаком, залишаючись тотожними за абсолютною величиною:

$$\Delta V_1 = -\Delta V_2. \quad (4)$$

Для апробації викладеної вище методики аналізу похибок нами було використано вибірку з 40 брендів, відібраних із рейтингових листів 100 найдорожчих торгових марок світу, сформованих двома оціночними компаніями [7, с. 1], [8, с. 1]. До цієї представницької вибірки з генеральної сукупності було включено результати оцінки брендів, які одночасно увійшли до обох листів та відповідають критерію однорідності вибірки. Для цього масив даних представницької вибірки було очищено від екстремальних значень – грубих помилок (викидів). Завдяки цьому ряди значень оціненої вартості вибірки можуть розглядатися як статистично достовірні зіставні вихідні дані, придатні для проведення подальшого порівняльного аналізу й обробки.

Вихідні дані та результати їх обробки наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані отримані з двох альтернативних джерел оціненої вартості брендів та розрахункові показники абсолютних похибок результатів оцінки

№	Бренд	Оцінена вартість за даними МВО	Оцінена вартість за даними Interbrand	Абсолютна похибка, за варіантом 1	Абсолютна похибка, за варіантом 2	Відношення оцінок вартостей	Відношення оцінки вартості V_1 до похибки ΔV_1	Відношення оцінки вартості V_2 до похибки ΔV_1
		V_1	V_2	ΔV_1	ΔV_2	V_1 / V_2	$V_1 / \Delta V_1$	$V_2 / \Delta V_1$
		млн. USD	млн. USD	млн. USD	млн. USD	-	-	-
1	Accenture	20 183	10 800	-9 383	9 383	1,87	-2,15	-1,15
2	Amazon.com	62 292	37 948	-24 344	24 344	1,64	-2,56	-1,56
3	American Express	38 093	18 922	-19 171	19 171	2,01	-1,99	-0,99
4	Apple	246 992	170 276	-76 716	76 716	1,45	-3,22	-2,22
5	BMW	26 349	37 212	10 863	-10 863	0,71	2,43	3,43
6	Budweiser	26 657	13 943	-12 714	12 714	1,91	-2,10	-1,10
7	Cisco	16 060	29 854	13 794	-13 794	0,54	1,16	2,16
8	Citi	17 486	9 784	-7 702	7 702	1,79	-2,27	-1,27
9	Coca-Cola	83 841	78 423	-5 418	5 418	1,07	-15,47	-14,47
10	Disney	42 962	36 514	-6 448	6 448	1,18	-6,66	-5,66
11	eBay	14 171	13 940	-231	231	1,02	-61,35	-60,35
12	Ford	13 106	11 578	-1 528	1 528	1,13	-8,58	-7,58
13	General Electric	59 272	42 267	-17 005	17 005	1,40	-3,49	-2,49
14	Gillette	19 737	22 218	2 481	-2 481	0,89	7,96	8,96
15	Google	173 652	120 314	-53 338	53 338	1,44	-3,26	-2,26
16	Gucci	13 800	8 882	-4 918	4 918	1,55	-2,81	-1,81
17	H&M	13 827	22 222	8 395	-8 395	0,62	1,65	2,65
18	Hermes Paris	18 938	10 944	-7 994	7 994	1,73	-2,37	-1,37
19	Honda	13 332	22 975	9 643	-9 643	0,58	1,38	2,38
20	HP	23 039	23 056	17	-17	1,00	1 355,24	1 356,24
21	HSBC	24 029	11 656	-12 373	12 373	2,06	-1,94	-0,94
22	IBM	93 987	65 095	-28 892	28 892	1,44	-3,25	-2,25
23	IKEA	17 025	16 541	-484	484	1,03	-35,18	-34,18
24	Intel	18 385	35 415	17 030	-17 030	0,52	1,08	2,08
25	J.P. Morgan	13 522	13 749	227	-227	0,98	59,57	60,57
26	Louis Vuitton	27 445	22 250	-5 195	5 195	1,23	-5,28	-4,28
27	McDonald's	81 162	39 809	-41 353	41 353	2,04	-1,96	-0,96
28	Mercedes-Benz	21 786	36 711	14 925	-14 925	0,59	1,46	2,46
29	Microsoft	115 500	67 670	-47 830	47 830	1,71	-2,41	-1,41
30	Nike	29 717	23 070	-6 647	6 647	1,29	-4,47	-3,47
31	Nissan	11 411	9 082	-2 329	2 329	1,26	-4,90	-3,90
32	Oracle	21 680	27 283	5 603	-5 603	0,79	3,87	4,87
33	Pampers	23 757	15 267	-8 490	8 490	1,56	-2,80	-1,80
34	Pepsi	13 134	19 622	6 488	-6 488	0,67	2,02	3,02
35	Samsung	21 602	45 297	23 695	-23 695	0,48	0,91	1,91
36	Santander	12 181	6 097	-6 084	6 084	2,00	-2,00	-1,00
37	SAP	38 225	18 768	-19 457	19 457	2,04	-1,96	-0,96
38	Siemens	15 796	8 553	-7 243	7 243	1,85	-2,18	-1,18
39	Toyota	28 913	49 048	20 135	-20 135	0,59	1,44	2,44
40	ZARA	22 036	14 031	-8 005	8 005	1,57	-2,75	-1,75
	Найменше знач.	11 411	6 097	-76 716	-23 695	0,48	-61,35	-60,35
	Найбільше знач.	246 992	170 276	23 695	76 716	2,06	1 355,24	1 356,24
	Розмах варіації	235 581	164 179	100 411	100 411	1,58	1 416,58	1 416,58

*Джерело: вихідні дані таблиці 1 (колонки 2 – 4) отримано з джерел [7, с. 1], [8, с. 1].
Результати аналізу цих даних (колонки 5 – 9) є власною авторською розробкою*

Для спеціалістів, що працюють у галузі незалежної оцінки, значний інтерес становить зв'язок альтернативних показників оціненої вартості між собою та з отриманими вище значеннями їх абсолютних похибок. З табл. 1 видно, що відношення показників V_1/V_2 характеризується варіацією у межах діапазону 0,48...2,06. Відношення показників $V_1/\Delta V_1$ та $V_2/\Delta V_1$, відповідно, є знакозмінними і характеризуються варіацією у межах широких діапазонів – 61,35...1355,24 та -60,35...1356,24. З даних табл. 1 можна дійти попереднього висновку, що безпосереднього функціонального зв'язку між розглянутими параметрами у жодній з цих трьох пар параметрів, імовірно, немає. Для відношення показників V_1/V_2 це є підтвердженням незалежності двох використаних джерел даних про оцінену вартість брендів. Аналіз рядів показників $V_1/\Delta V_1$ та $V_2/\Delta V_1$ дає підстави розглядати значення абсолютних похибок ΔV_1 та ΔV_2 як ряди випадкових величин, сукупності яких можуть бути охарактеризовані певними загальноприйнятими показниками математичної статистики [11, с. 49].

З метою перевірки гіпотези про наявність статистичного зв'язку між альтернативними показниками V_1 та V_2 оціненої вартості побудуємо кореляційне поле статистичного

зв'язку досліджуваних параметрів та визначимо характеристики лінії регресії (див. мал. 1). З мал. 1 видно, що хмара міток кореляційного поля характеризується великою щільністю і низьким розкидом в області малих значень оціненої вартості та, навпаки, низькою щільністю і великим розкидом в області її середніх та великих значень. Встановлено, що значення коефіцієнта кореляції між показниками оціненої вартості V_1 та V_2 становить $R(V_1, V_2) = 0,945$, тобто є дуже високим. Це свідчить про наявність тісного статистичного зв'язку у парі досліджуваних параметрів. Напрямок лінії регресії та додатне значення коефіцієнта кореляції вказують на наявність прямого кореляційного зв'язку. В області малих значень оціненої вартості брендів спостерігається висока щільність міток – і можна припустити, що якби ми обмежилися розглядом не топ-100, а, наприклад, її другої половини, тобто найдорожчих світових брендів, що займають позиції з 50 по 100, ми отримали би ще вище значення коефіцієнта кореляції. З аналізу кореляційного поля досліджуваної представницької вибірки можна дійти висновку, що ступінь розсіювання міток зростає зі збільшенням оціненої вартості. Для більш дорогих брендів і розкид ординат міток на мал. 1 є загалом більшим. Це значить, що

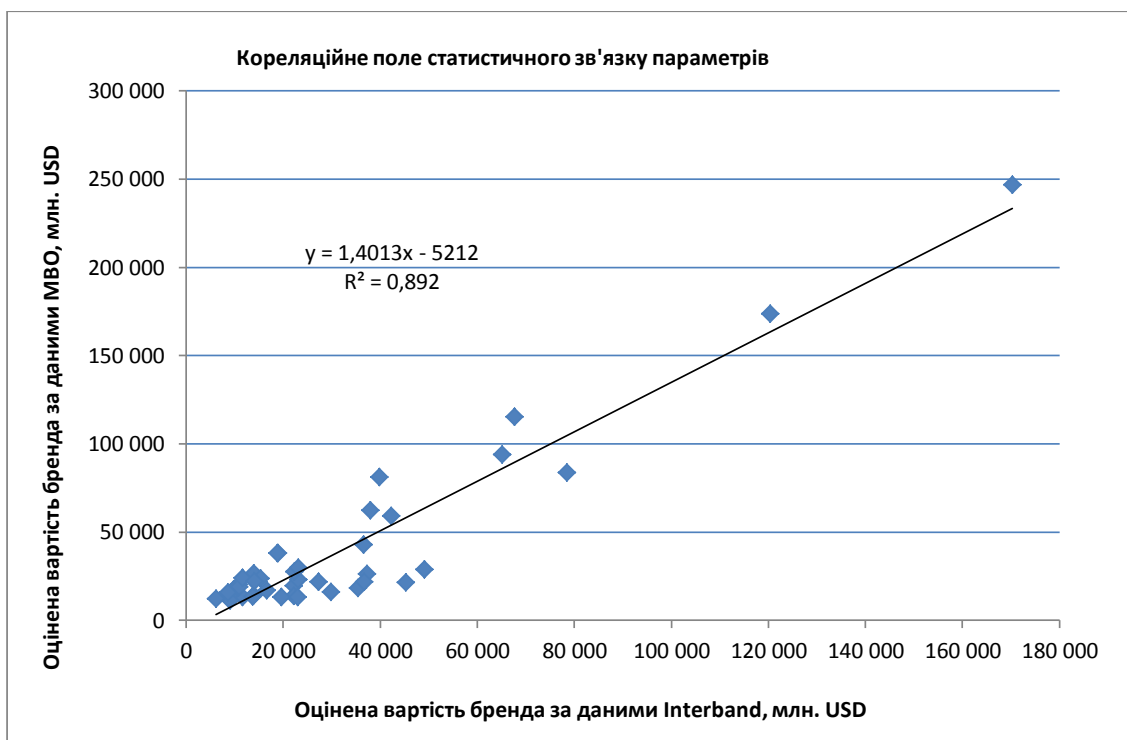


Рис. 1. Графічна інтерпретація результатів дослідження статистичного зв'язку досліджуваних параметрів V_1 та V_2

Джерело: діаграма є власною авторською розробкою

спостерігається тенденція зростання модуля абсолютних похибок зі збільшенням оціненої вартості брендів.

Метрологічний аналіз вихідних даних дає підстави вважати, що певний зв'язок між розглянутими параметрами $V_1/\Delta V_1$ та $V_2/\Delta V_1$ повинен існувати – адже якщо процедури економічних вимірювань в обох розглянутих варіантах було виконано коректно, оцінки вартості тих самих брендів за двома джерелами мають бути у високому ступені збіжними. А в ідеальному випадку нульових залишкових ентропій та, відповідно, нульових похибок – тотожними і рівними істинним значенням вартості цих об'єктів оцінки.

Цікаво відзначити, що серед даних розглянутої вибірки спостерігається один випадок, у якому значення абсолютних похибок ΔV_1 та ΔV_2 є близькими до нуля. Це бренд HP (Hewlett-Packard), для якого значення оціненої вартості за даними двох джерел є майже однаковими і становлять, відповідно, 23 039 та 23 056 млн. USD (див. табл. 1). Цей випадок не варто вважати аномальним, адже під час розгляду похибки як випадкової величини вона з певною ймовірністю може приймати і значення, наближені до нуля. Навпаки, він демонструє можливість високої збіжності результатів незалежних альтернативних оцінок – але такі випадки, як бачимо з виконаного дослідження, не є типовими. Найбільш типовими є значення відносних похибок, визначені параметрами центрів групування даних у їх сукупностях. Адже безпосереднє порівняння абсолютних похибок не має сенсу, оскільки їх значення є різко відмінними для різних брендів, характеризуються варіацією у широкому діапазоні і, як показало дослідження, сильно залежать від результатів незалежної оцінки вартостей брендів, тобто їх позицій у рейтингових листах.

Апріорна наявність ненульових похибок вимірювання та форма хмари міток кореляційного поля дають змогу висловити припущення, що цей зв'язок є не функціональним, а статистичним (ймовірнісним). При цьому, найімовірніше, похибки мають як систематичний, так і випадковий складники. Оскільки під час будь-яких вимірювань зазвичай спостерігається залежність абсолютних похибок від вимірюваної величини, можна зробити припущення про наявність і в цьому разі тісного статистичного зв'язку між параметрами $V_1/\Delta V_1$ та $V_2/\Delta V_1$. Перевіримо цю гіпотезу, визначивши значення статистичних параметрів центрів групування даних та харак-

теристик їх відхилень від цих центрів – і, зокрема, коефіцієнтів кореляції між рядами даних показників V_1 та V_2 оціненої вартості та рядами абсолютних похибок ΔV_1 та ΔV_2 . Оскільки за застосованої методики отримання оцінок цих похибок вони, згідно з (1) – (3), відрізняються лише за знаком, обмежимося дослідженням кореляційного зв'язку показників V_1 та V_2 оціненої вартості з лише однією з оцінок абсолютних похибок – наприклад, ΔV_1 . Для абсолютних похибок ряду ΔV_2 характеристики кореляційного зв'язку будуть мало інформативними, оскільки відрізнятимуться лише знаком лінійних коефіцієнтів $R(V_1, \Delta V_2)$ та $R(V_2, \Delta V_2)$ парної кореляції параметрів та дзеркально відображеним напрямом лінії регресії на діаграмах кореляційних полів.

Результати розрахунку подано у табл. 2.

Доцільно провести перевірку гіпотези про значущість статистичного зв'язку між досліджуваними параметрами. Якщо розподіл густини ймовірностей досліджуваних параметрів V_1 , ΔV_1 та V_2 , ΔV_1 є нормальним або умовно може вважатися наближеним до нормального, то зв'язок вважається значущим, а лінійні коефіцієнти $R(V_1, \Delta V_1)$ та $R(V_2, \Delta V_1)$ парної кореляції параметрів будуть значимо відмінними від нуля, коли виконуються умови:

$$|R(V_1, \Delta V_1)| \geq \sqrt{\frac{1}{1 + \frac{l-2}{t_{\alpha, l-2}^2}}}, \quad (5)$$

$$|R(V_2, \Delta V_1)| \geq \sqrt{\frac{1}{1 + \frac{l-2}{t_{\alpha, l-2}^2}}}, \quad (6)$$

де l – кількість членів дискретних рядів показників V_1 та V_2 оціненої вартості та абсолютних похибок ΔV_1 та ΔV_2 ,

$t_{\alpha, l-2}$ – критичне значення розподілу Стюдента для $(l - 2)$ ступенів свободи та обраного рівня значущості α . [12, с. 103]. Показник рівня значущості вибирається з умови бажаної надійності – наприклад, $\alpha = 0,05$ при 95% довірчій ймовірності. Критичні значення t -статистики Стюдента можна отримати з таблиць розподілу Стюдента – наприклад, [12, с. 307], а також за допомогою функції Microsoft Excell TINV (СТЬЮДРАСПОБР) [13, с. 116]. Критерій Стюдента широко використовується для перевірки гіпотези однорідності незв'язаних вибірок невеликого обсягу; за великих обсягів вибірок більш доцільно застосовувати значення t -статистики Фуллера [14, с. 460].

Таблиця 2

Статистичні характеристики рядів значень оціненої вартості та абсолютної похибки для досліджуваної вибірки

Показники ряду	Одиниця виміру	Символ	Чисельне значення показника
Оцінка математичного сподівання ряду оціненої вартості V_1	млн. USD	\bar{V}_1	39 877
Оцінка математичного сподівання ряду оціненої вартості V_2	млн. USD	\bar{V}_2	32 177
Оцінка математичного сподівання ряду абсолютних похибок ΔV_1	млн. USD	$\overline{\Delta V_1}$	-7 700
Оцінка математичного сподівання ряду добутку оціненої вартості V_1 та абсолютної похибки ΔV_1	млн. USD ²	$\overline{V_1 * \Delta V_1}$	-1 098 421 429
Оцінка математичного сподівання ряду добутку оціненої вартості V_2 та абсолютної похибки ΔV_1	млн. USD ²	$\overline{V_2 * \Delta V_1}$	-644 727 028
Коваріація рядів оціненої вартості V_1 та абсолютної похибки ΔV_1	млн. USD ²	$cov [V_1, \Delta V_1]$	-791 372 131
Коваріація рядів оціненої вартості V_2 та абсолютної похибки ΔV_1	млн. USD ²	$cov [V_2, \Delta V_1]$	-396 966 191
Вибіркова дисперсія ряду оціненої вартості V_1	млн. USD ²	$\sigma^2 (V_1)$	2 177 595 753
Вибіркова дисперсія ряду оціненої вартості V_2	млн. USD ²	$\sigma^2 (V_2)$	989 257 431
Вибіркова дисперсія ряду абсолютної похибки ΔV_1	млн. USD ²	$\sigma^2 (\Delta V_1)$	394 405 941
Виправлена вибіркова дисперсія ряду оціненої вартості V_1	млн. USD ²	$\sigma_b^2 (V_1)$	2 233 431 541
Виправлена вибіркова дисперсія ряду оціненої вартості V_2	млн. USD ²	$\sigma_b^2 (V_2)$	1 014 623 006
Виправлена вибіркова дисперсія ряду абсолютної похибки ΔV_1	млн. USD ²	$\sigma_b^2 (\Delta V_1)$	404 518 913
Середньоквадратичне відхилення ряду оціненої вартості V_1	млн. USD	$\sigma (V_1)$	46 665
Середньоквадратичне відхилення ряду оціненої вартості V_2	млн. USD	$\sigma (V_2)$	31 452
Середньоквадратичне відхилення ряду абсолютної похибки ΔV_1	млн. USD	$\sigma (\Delta V_1)$	19 860
Коефіцієнт варіації ряду оціненої вартості V_1	%	$k (V_1)$	117
Коефіцієнт варіації ряду оціненої вартості V_2	%	$k (V_2)$	98
Коефіцієнт варіації ряду абсолютних похибок ΔV_1	%	$k (\Delta V_1)$	-258
Лінійний коефіцієнт парної кореляції параметрів $V_1, \Delta V_1$	-	$R (V_1, \Delta V_1)$	-0,854
Лінійний коефіцієнт парної кореляції параметрів $V_2, \Delta V_1$	-	$R (V_2, \Delta V_1)$	-0,636
Коефіцієнт повної регресії параметрів $V_1, \Delta V_1$	-	$b (V_1, \Delta V_1)$	-0,363
Коефіцієнт повної регресії параметрів $V_2, \Delta V_1$	-	$b (V_2, \Delta V_1)$	-0,401
Коефіцієнт детермінації параметрів $V_1, \Delta V_1$	-	$R^2 (V_1, \Delta V_1)$	0,729
Коефіцієнт детермінації параметрів $V_2, \Delta V_1$	-	$R^2 (V_2, \Delta V_1)$	0,404

Джерело: дані таблиці є власною авторською розробкою

За обсягу вибірки $l = 40$ та $\alpha = 0,05$ критичне значення $t = 2,024$, а значення правої частини рівнянь (5), (6) становить $0,312$. Порівнюючи його із значеннями лінійних коефіцієнтів $R(V_1, \Delta V_1)$ та $R(V_2, \Delta V_1)$ парної кореляції параметрів, наведеними у табл. 2, можемо констатувати виконання умов критерію t -статистики Стьюдента. Це означає, що у обох розглянутих варіантах коефіцієнти $R(V_1, \Delta V_1)$ та $R(V_2, \Delta V_1)$ парної кореляції досліджуваних параметрів слід вважати значущо відмінними від нуля, а статистичний зв'язок у парах $(V_1, \Delta V_1)$ та $(V_2, \Delta V_1)$ – суттєвим. Згідно з даними табл. 4.1 «Кількісні критерії оцінки щільності зв'язку» [15, с. 184], отримані вище значення коефіцієнта кореляції дають підстави охарактеризувати ступінь щільності статистичного зв'язку у першому варіанті як «сильний», оскільки значення $R = -0,854$ належить до передостаннього інтервалу цієї таблиці (0,7–0,9 за абсолютною величиною). У другому варіанті він може бути охарактеризований як «помітний», оскільки значення $R = -0,636$ належить до третього інтервалу цієї таблиці (0,5–0,7 за абсолютною величиною). Побудуємо кореляційні поля статистичного зв'язку досліджуваних параметрів $(V_1, \Delta V_1)$ та $(V_2, \Delta V_1)$ та визначимо характеристики ліній регресії (див. мал. 2).

Висновки. Виконаємо інтерпретацію отриманих даних та сформулюємо деякі висновки. Як видно з мал. 1, підтверджується раніше сформульована гіпотеза про наявність тісного кореляційного зв'язку між альтернативними показниками оціненої вартості брендів. При цьому спостерігається тенденція зростання ступеня розсіювання міток – а отже, і модуля абсолютних похибок – зі збільшенням показників оціненої вартості. Як бачимо з мал. 2, у обох варіантах хмари міток кореляційного поля характеризуються великою щільністю і низьким розкидом в області малих значень оціненої вартості та, навпаки, низькою щільністю і великим розкидом в області середніх та великих значень. Напрямок лінії регресії та від'ємні значення коефіцієнтів кореляції вказують на наявність зворотного кореляційного зв'язку. Розташування міток на діаграмах також свідчить про те, що в області малих значень оціненої вартості значення абсолютних похибок оціненої вартості брендів досліджуваної представницької вибірки є як від'ємними, так і додатними, а в області середніх та великих значень вартості вони мають винятково від'ємні значення. При цьому спостерігається також тенденція зростання абсолютної величини цих похибок зі збільшенням оціненої вартості брендів: для більш коштовних

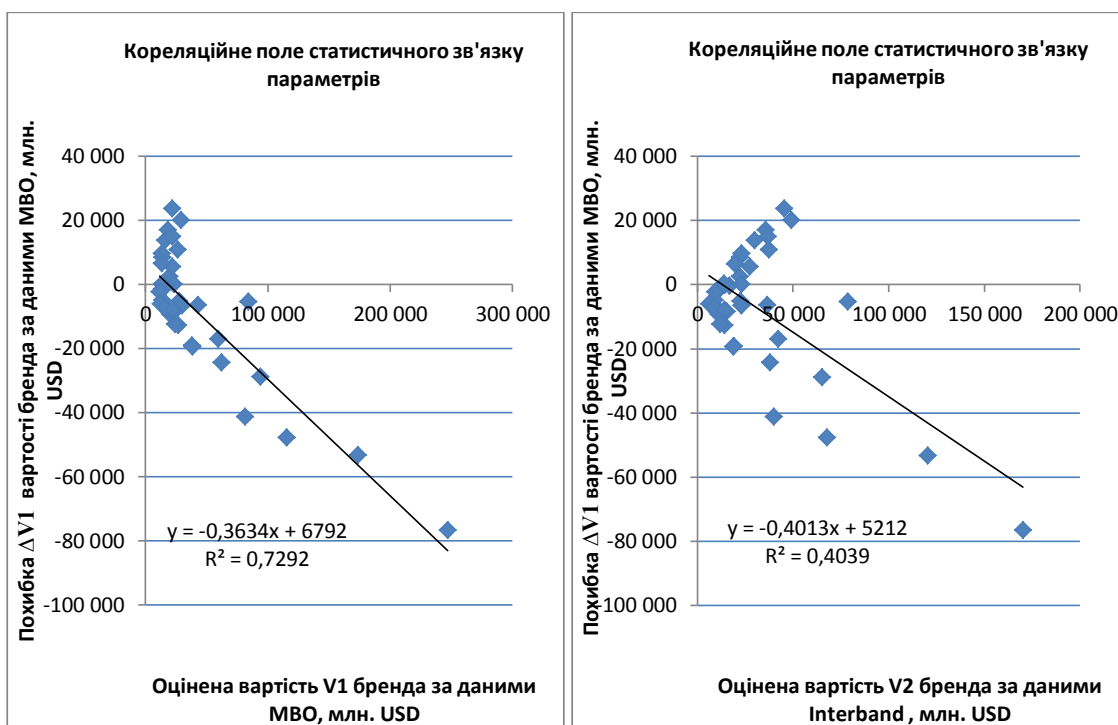


Рис. 2. Графічна інтерпретація результатів дослідження статистичного зв'язку досліджуваних параметрів $V_1, \Delta V_1$ та $V_2, \Delta V_1$

Джерело: діаграми є власною авторською розробкою

брендів значення цих похибок є більшими за модулем і переважно від'ємними за знаком. Це означає, що, аналізуючи опубліковані дані оціненої вартості брендів, ми маємо брати до уваги, що для лідерів рейтингів – найдоржчих торгових марок світу – абсолютна похибка результатів оцінки загалом є тим більшою, чим більшим є значення оціненої вартості. Тобто чим вищою є позиція бренду у рейтинговому листі, тим меншою є точність його визначення, виражена через його абсолютну похибку. Це, зрештою, є типовим для абсолютних похибок будь-яких вимірювань. Слід окремо наголосити, що знак похибки в цьому разі залежить лише від того, яке з альтернативних джерел ми вважатимемо умовно істинним. Для похибки ΔV_2 знак буде протилежним, значення коефіцієнтів кореляції – додатними, а напрямок лінії регресії буде зростаючим і дзеркально оберненим відносно осі абсцис. Чисельні значення коефіцієнтів кореляції будуть відрізнятися від першого варіанта лише знаком, а значення коефіцієнтів детермінації будуть тотожними. Отже, в розглянутому вище прикладі знак абсолютної похибки залежить винятково від попередньо прийнятих припущень, натомість її абсолютна величина є вимірником невизначеності отриманого результату оцінки. Але незаперечним є факт, що для середніх та великих значень вартості лідерів рейтингів абсолютні похибки результатів оцінки мають однаковий знак, незалежно від того, яке із двох сформульованих вище припущень було обрано. Також можна вважати встановленим, що модуль абсолютних похибок результатів оцінки має стійку тенденцію до зростання зі збільшенням показника оціненої вартості брендів.

Виявлені особливості говорять про наявність певної тенденції під час виконання оцінки. Відповідно до використаних для розрахунку формул (2), (3), від'ємні значення абсолютних похибок ΔV_1 свідчать про те, що дані показників вартості брендів альтернативного джерела (Interbrand) є загалом нижчими, аніж дані джерела, дані якого умовно прийняті за істинні (МВО). Тобто у розглянутому прикладі прикладу оцінювачі компанії Interbrand надавали певну перевагу більш обережній, мінімальній оцінці порівняно з переважно вищими результатами оціночних робіт компанії МВО. Властиво, це і призвело до переважання у розглянутій вище вибірці вищих значень від'ємних похибок порівняно з додатними. Це підтверджується аналізом показників математичного сподівання для ранжованих рядів

математичного сподівання ряду абсолютних похибок. За даними табл. 2, для розглянутого прикладу оцінка математичного сподівання $\Delta V_1 = -7\,700$ млн. USD. На фоні високої варіації цього ряду (коефіцієнт варіації ряду $k(\Delta V_1) = -258\%$) це свідчить про переважно від'ємні значення абсолютних похибок у вибірці та про суттєву перевагу цих від'ємних похибок за модульними значеннями. Ця цілком очевидна різниця модульних значень на користь переваги вищих показників для від'ємних похибок у розглянутому варіанті однозначно вказує на свідоме чи підсвідоме прагнення виконавців оцінки компанії Interbrand утриматися від евентуального завищення результатів і оцінити ті ж самі бренди за їх мінімальною ринковою вартістю.

Варто відзначити, що встановлені вище закономірності ніяк не стосуються відносних похибок δV_1 та δV_2 . Хоча це і виходить за межі теми цієї роботи, нами було в аналогічний спосіб перевірено також гіпотези про значущість статистичного зв'язку між досліджуваними параметрами V_1 , δV_1 та V_2 , δV_1 . Якщо вважати розподіл густини імовірностей наближеним до нормального, то лінійні коефіцієнти $R(V_1, \delta V_1)$ та $R(V_2, \delta V_1)$ парної кореляції параметрів цих параметрів будуть кількісними вимірниками суттєвості статистичного зв'язку між ними. Отож, для розглянутого вище прикладу $R(V_1, \delta V_1) = -0,264$; $R(V_2, \delta V_1) = 0,036$. Відповідно до даних табл. 4.1 [15, с. 184], для обох варіантів такі значення коефіцієнта кореляції дають підстави охарактеризувати ступінь щільності статистичного зв'язку як «практично відсутній, слабкий», оскільки обидва отримані значення коефіцієнта кореляції відносяться до першого інтервалу цієї таблиці (до 0,3 за абсолютною величиною). Це робить позбавленими змісту будь-які спроби їх подальшого аналізу в описаний вище спосіб. У цьому разі зайвою буде навіть перевірка поданих вище умов (5), (6) значущості відмінностей коефіцієнтів кореляції від нуля.

Отримані результати є, на наш погляд, вельми корисними для корпоративної спільноти вітчизняних оцінювачів, як і для користувачів оцінок, більшість з яких іноді мають цілком неадекватне уявлення про точність результатів, що можуть бути отримані під час виконання оцінки брендів. Як бачимо з розглянутого прикладу, абсолютна похибка оцінки вартості у першій сотні найдоржчих брендів світу може досягати за абсолютною величиною 76 716 млн. USD (Apple). Щоби дати можливість скласти більш повне уяв-

лення про ступінь невизначеності отриманого результату оцінки, пояснимо, що це відповідає відносній похибці у 31%. Настільки високий рівень похибок може бути зумовлений застосуванням під час оцінки надто спрощених моделей зміни вартості товарного знака в часі. Найчастіше використовувані моделі не враховують можливості збільшення вартості цих специфічних об'єктів інтелектуальної власності, тобто наявності від'ємного зносу – і тому не повністю відповідають фактичному стану речей [16, с. 728]. Встановлено, що для менш коштовних брендів із топ-100 модуль абсолютної похибки їх оцінок буде меншим, але це зовсім не означає, що меншими будуть і їх відносні похибки.

Звідси випливає висновок про актуальність завдання поглибленого дослідження саме відносних похибок, оскільки вони, на відміну від абсолютних похибок, не залежать від значення отриманого результату і можуть порівнюватися для всіх даних досліджуваної вибірки. В цьому плані вони є зіставним та, відповідно, значно більш інформативним показником ступеня невизначеності результатів оціночних робіт. Також цілком доцільним видається поглиблене дослідження виду та характеристик функцій розподілу густини імовірностей та перевірка гіпотези про їх наближеність до нормального розподілу, що може бути досить цікавим напрямом подальших робіт у цьому напрямі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фархутдинов И.З. Инвестиционное право. / И.З. Фархутдинов, В.А. Трапезников: Учеб.-практ. пособие. М.: «Волтерс Клувер», 2006. 432 с.
2. Carsten Fink, Andrea Fosfuri, Christian Helmers, Amanda F. Myers. (2018). Submarine trademarks. Economic Research Working Paper No. 51. World Intellectual Property Organization (WIPO). URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_econstat_wp_51.pdf. (дата звернення: 21.12.2018).
3. Петушкова А.В. Роль бренда в определении стоимости строительной компании. / А.В. Петушкова, С.А. Турко. URL: https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/30638/Rol_brenda_v_opredelenii_rynochnoj_stoimosti_stroitelnoj_kompanii.pdf?sequence=1&isAllowed=y. (дата звернення: 21.12.2018).
4. Иванов Н.И. Оценка стоимости бизнеса. / Н.И. Иванов. Мурманск: Мурманская академия экономики и управления, 2014.
5. Поздняков Ю.В. Кількісна оцінка точності визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності. // Ю.В. Поздняков, Ю.П. Садовенко. / Економіка та суспільство. 2018. № 19. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.
6. Воронін В.О. Аналітика ринку нерухомості: методологія та принципи сучасної оцінки: Монографія. // В.О. Воронін, Е.В. Лянце, М.М. Мамчин. Львів: видавництво «Магнолія 2006», 2014. 304 с.
7. BEST GLOBAL BRANDS 2015 – Interbrand. URL: <https://www.interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2015/>. (дата звернення: 21.12.2018).
8. MBO TOP 100 MOST VALUABLE GLOBAL BRANDS 2015. URL: http://www.millwardbrown.com/BrandZ/2015/Global/2015_BrandZ_Top100_Chart.pdf. (дата звернення: 21.12.2018).
9. Темников Ф.Е. Теоретические основы информационной техники. // Ф. Е. Темников, В.А. Афонин, В.И. Дмитриев. М.: Энергия, 1979. 512 с.
10. Новицкий П.В. Основы информационной теории измерительных устройств. // П.В. Новицкий. М., Энергия, 1968. 248 с.
11. Лапішко М.Л. Основи фінансово-статистичного аналізу економічних процесів. / М.Л. Лапішко. Львів: Світ, 1995. 328 с.
12. Сивец С.А. Статистические методы в оценке недвижимости и бизнеса.// С.А. Сивец. Запорожье, 2001. 320 с.
13. Вадзинский Р.Н. Статистические вычисления в среде Excel. // Р.Н. Вадзинский. СПб.: «Издательский дом «Питер», 2008. 602 с.
14. Носко В.П. Эконометрика. // В.П. Носко. М.: «Дело», 2011. 672 с.
15. Чигринська О.С. Теорія економічного аналізу. / О.С. Чигринська, Т.М. Власюк. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 232 с.
16. Поздняков Ю. В. Вплив видів зносу товарного знака на зміну його вартості в часі. / Ю. В. Поздняков, М. Л. Лапішко. // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2018. № 6 (17). 842 с., с. 728–735. URL: www.easterneurope-ebm.in.ua/17-2018-ukr. (дата звернення: 26.01.2019).

REFERENCES:

1. Farhutdinov I.Z., Trapeznikov V.A. (2006) *Investicionnoe pravo* [Investment rights]. Moscow: "Volters Kluver", pp. 432. (in Russian).
2. Carsten Fink, Andrea Fosfuri, Christian Helmers, Amanda F. Myers. (2018) Submarine trademarks. – *Economic Research Working Paper No. 51. World Intellectual Property Organization (WIPO)*. Available at: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_econstat_wp_51.pdf. (accessed 21 December 2018).
3. Petushkova A.V., Turko S.A. *Rol' brenda v opredelenii stoimosti stroitel'noj kompanii* [A role of brand is in building company value determination]. Available at: https://rep.bntu.by/bitstream/handle/data/30638/Rol_brenda_v_opredelenii_rynochnoj_stoimosti_stroitelnoj_kompanii.pdf?sequence=1&isAllowed=y. (accessed 21 December 2018). (in Russian).
4. Ivanov N.I. (2014) *Ocenka stoimosti biznesa* [Business valuation]. Murmansk: Murmanskaja akademija jekonomiki i upravlennija. (in Russian).
5. Pozdnjakov Ju.V., Sadovenko Ju.P. (2018) *Kil'kisna ocinka tochnosti vyznachennja vartosti ob'ektiv intelektual'noi vlasnosti* [Quantitative estimation of intellectual property objects evaluation accuracy]. *Ekonomika ta suspil'stvo*. № 19. – Available at: <http://economyandsociety.in.ua>. (in Ukrainian).
6. Voronin V.O., Ljance E.V., Mamchyn M.M. (2014) *Analityka rynku neruhomosti: metodologija ta pryncypy suchasnoi ocinky: Monografija* [Real estate market analytic: methodology and principles of modern valuation: Monography]. L'viv: "Magnolija 2006», pp. 304. (in Ukrainian).
7. BEST GLOBAL BRANDS 2015 – Interbrand. Available at: <https://www.interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2015/>. (accessed 21 December 2018).
8. MBO TOP 100 MOST VALUABLE GLOBAL BRANDS 2015. Available at: http://www.millwardbrown.com/BrandZ/2015/Global/2015_BrandZ_Top100_Chart.pdf. (accessed 21 December 2018).
9. Temnikov F. E., Afonin V.A., Dmitriev V.I. (1979) *Teoreticheskie osnovy informacionnoj tehniki*. [Theoretical bases of informative technique]. Moscow: Jenergija. PP. 512. (in Russian).
10. Novickij, P.V., Zograf I.A. (1985) *Ocenka pogreshnostej rezul'tatov izmerenij*. [Measurements results errors estimation]. Leningrad: Jenergoatomizdat. PP. 248. (in Russian).
11. Lapishko M.L. (1995) *Osnovy finansovo-statystychnogo analizu ekonomichnyh procesiv* [Economic processes financially-statistical analysis bases]. L'viv: Svit, pp. 328. (in Ukrainian).
12. Sivec S.A. (2001). *Statisticheskie metody v ocenke nedvizhimosti i biznesa*. [Statistical methods in the real estate and business valuation]. Zaporozh'e. PP. 320. (in Russian).
13. Vadzinskij R.N. (2008) *Statisticheskie vychislenija v srede Excel* [Statistical calculations in Excel program software]. St. Petersburg: "Izdatel'skij dom "Piter", pp. 602. (in Russian).
14. Nosko V.P. (2011) *Jekonometrika* [Econometrics]. Moscow: "Delo", pp. 672. (in Russian).
15. Chygryns'ka O.S., Vlasjuk T.M. (2006) *Teorija ekonomichnogo analizu* [Theory of economic analysis]. Kyiv: Centr navchal'noi literatury, pp. 232. (in Ukrainian).
16. Pozdnjakov Ju.V. Lapishko M.L. (2018) *Vplyv vydiv znosu tovarnogo znaka na zminu jogo vartosti v chasi* [Trademark depreciation types influence on it's value time changes model choice]. *Shidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja*. № 6 (17). PP. 728–735. Available at: [http:// www.easterneurope-ebm.in.ua/17-2018-ukr](http://www.easterneurope-ebm.in.ua/17-2018-ukr). (accessed 26 January 2019). (in Ukrainian).

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Слісєєва Л.В. Антисоціальний капітал та його мережеві ефекти.	3
Краснікова О.М., Борисова І.С. Віктор Василенко як економіст і краєзнавець (до 180-річчя від дня народження).	11
Церклевич В.С. Автентичні риси розвитку торгівлі у Правобережній Україні ХІХ – поч. ХХ ст.: провінційний Проскурів.	19
Юрківський О.Й. Податкова система України: формування національної моделі “homo fiscalus” в умовах невизначеності.	26

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Відливана С.П., Коляда О.В. Світовий досвід управління зовнішньою державною заборгованістю.	32
Ковінько О.М., Панькова С.М. Стан та перспективи розвитку ринку сиру в Україні в умовах глобалізації.	41
Пікулик О.І. Причини, особливості та наслідки трудової міграції в Україні.	48
Стегней М.І., Король М.М., Парлаг С.В. Особливості зовнішньоторговельної політики Китаю в сучасних умовах.	53

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бугайчук В.В., Грабчук І.Ф. Підвищення якості молока у сільськогосподарських підприємствах та приватних домогосподарствах.	63
Клепанчук О.Ю. Внутрішній ринок як соціально-економічна система: суть та структура.	71
Ортіна Г.В. Забезпечення високої результативності державної політики антикризового розвитку реального сектору економіки.	77
Турчіна С.Г., Пинчук Б.В., Азаров В.В. Аналіз ринку об'єктів інтелектуальної власності в контексті розвитку економіки знань.	81
Федевич Л.С., Ливдар М.В., Межирицька Я.В. Банківська система України: сучасний стан та перспективи розвитку.	91
Хмурова В.В. Категорійний апарат партнерських відносин.	98
Черкашина Т.С. Виробнича функція Кобба-Дугласа як інструмент політики економічного зростання України в умовах ринкових реформ.	103

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Аванесова Н.Е., Семенова Г.І., Власенко Д.О. Сучасні концепції стратегічного потенціалу промислового підприємства.	113
Біловол Р.І. Діагностика кризи як основа забезпечення розвитку підприємства.	123
Болдовская Е.П. Методический подход к формированию и инвестиционному обеспечению оптимального портфеля инновационных проектов промышленных предприятий.	128

Босовська М.В., Ведмідь Н.І., Кулик М.В. Діагностика та структуризація інтеграційних процесів туристичних підприємств.	134
Бутенко Д.С. Мотиваційний менеджмент у підприємницькій діяльності.	142
Butenko Daria, Sheianova Yuliana Management of organizational capital of business enterprises.	149
Головчук Ю.О., Дідик В.В. Ефективність використання інноваційного маркетингу та ступінь довіри до нього потенційних споживачів.	157
Головчук Ю.О., Марченко В.О. Управління рекламною діяльністю в системі брендингу (на прикладі ринку сучасної Fashion-індустрії).	163
Гордієнко Н.І., Гордієнко Т.В., Азарова Т.В. Вартісно-орієнтований підхід до діагностики рівня економічної безпеки підприємства на основі моделі EVA.	168
Гурбик Ю.Ю., Сальнікова М.В., Курган П.О. Суть, принципи та етапи стратегічного планування на підприємстві.	173
Данілова Л.Л., Марчук А.В. Інноваційний маркетинг як запорука успіху стартап-проекту.	183
Даценко Г.В. Особливості організації фінансового контролю у забезпеченні ефективного функціонування суб'єктів господарювання.	189
Дейнега О.В. Інформаційна безпека підприємств в умовах глобалізації 4.0.	199
Дивнич О.Д., Дивнич А., Воронько-Невіднича Т.В. Управління земельними ресурсами фермерських господарств.	209
Дружиніна В.В. Використання експертного методу для оцінки конкурентоспроможності ресторанних закладів у туристичній сфері.	221
Дуднєва Ю.Е., Антипцева О.Ю., Обидєннова Т.С. Ризик-менеджмент: інтегрований підхід до організації.	229
Закревська Л.М. Формування конкурентних переваг виробників ігристих вин.	237
Каличева Н.Є. Методика забезпечення конкурентоспроможності підприємств залізничного транспорту за рахунок управління якістю.	244
Коваленко М.В., Вовк І.М. Формування організаційно-економічного механізму управління стратегічним розвитком підприємства.	255
Ковальчук В.А., Ковальчук Т.М., Кравченко Н.В. Обґрунтування оптимального методу амортизації гірничого устаткування видобувного підприємства.	263
Колодяжна І.В., Букріна К.А. Вдосконалення форм управління персоналом як інструмент підвищення фінансової стійкості підприємства.	272
Копчикова І.В. Персонал як інструмент запобігання товарним втратам торговельного підприємства.	277
Косар Н.С., Кузьо Н.Є., Богоніс Л.В. Особливості ринкового позиціонування маркетингових агентств в Україні.	282
Косовська В.В. Концептуальна модель управління діяльністю промислового підприємства на засадах розвитку трансферної системи.	292
Кушнірук В.С., Ткачук А.В. Інтенсифікація як напрям підвищення ефективності землекористування в аграрних підприємствах Братського району.	299

Лінькова О.Ю. Виклики для економіки України за умов європейської інтеграції.	310
Матвійчук Н.М., Коленда Н.В., Сидорук С.В. Енергетична безпека підприємства як інструмент забезпечення його сталого розвитку.	317
Мохонько Г.А., Пімонова К.А. Методологія Scrum в управлінні проектами на фармацевтичних підприємствах.	324
Нісходовська О.Ю., Марусей Т.В. Конкурентні переваги підприємств по вирощуванню круп'яних культур.	332
Носань Н.С., Мартінович В.Г. Альтернативні форми фінансування суб'єктів малого підприємництва: перспективи використання в Україні.	338
Осадчук І.В., Боліла С.Ю. Інструменти формування лояльності споживачів продукції м'ясопереробних підприємств на місцевому рівні.	346
Пилипенко С.М. Стратегічне управління підприємством на засадах концепції сталого розвитку.	352
Пігуль Н.Г., Семенець В.П. Сутність та значення санації підприємства в сучасних умовах господарювання.	359
Рудківська А.Ю., Поліщук А.П. Сучасні засоби планування часу та координації діяльності менеджера.	366
Селезньова Г.О. Особливості стратегічних партнерств у сучасних умовах господарювання.	372
Синиця С.М., Фурса Т.П. Впровадження інноваційних методів підвищення міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів міжнародного бізнесу.	377
Станько Т.М. Енергетичні культури як об'єкт бухгалтерського обліку та аналізу.	384
Степанюк Г.С., Кушлик О.Ю. Оцінка ефективності соціально-етичного управління виробничими підприємствами.	390
Сухорукова О.А. Стан та особливості зовнішньоекономічної діяльності книжкових видавництв України.	400
Тараєвська Л.С. Управління маркетинговою діяльністю з урахуванням доцільності використання комунікаційних інструментів підприємства в мережі Інтернет.	410
Шебаніна О.В., Іваненко Т.Я. Логістизація молочного скотарства в домогосподарствах територіальних громад.	416
Шепель Н.Г., Нестеренко С.В. Чинники впливу на зовнішньоекономічну діяльність промислових підприємств України.	424
Шостак Л.В., Близнюк А.Л., Богдан М.А. Управління бізнес-процесами: вітчизняний і зарубіжний досвід.	433
Яремко І.І. Сутність та методичні підходи до оцінки потенціалу сучасних економічних систем.	441

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Андрусак Н.О. Інтегральні методики оцінки як інструмент регулювання еколого-економічної конкурентоспроможності регіонів.	450
Крамаренко І.С., Хаустова К.М., Архангельська А.-М.І. Роль інвестицій в розвитку транспортно-логістичної системи України.	456
Крикун О.О., Тернова І.А. Регіонально-адміністративний менеджмент як детермінанта соціально-економічного розвитку України.	463
Томашук І.В., Вольська Л.Л. Аналіз фінансового стану та інвестиційної привабливості Вінницького регіону.	477

Щьокіна Є.Ю. Ключові фактори оцінки рівня інноваційного розвитку регіонів України.	488
Ящук В.І. Теоретико-методологічні підходи до планування та управління рекреаційним простором міст.	496

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Окорський В.П. Соціально-екологічні проблеми утворення й накопичення побутових відходів та роль ОМС у їх вирішенні.	504
Садченко Е.В. Социально-экологическое развитие экономики и инновационная деятельность в природопользовании.	513

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Аграмакова Н.В., Писаревська Г.І., Семенченко А.В. Нестандартні форми зайнятості в умовах мережевої економіки.	520
Ачкасова О.В. Особливості наймання персоналу з урахуванням зовнішніх чинників.	530
Білик О.М. Регулювання ринку праці в Україні в умовах трансформації структури зайнятості.	537
Буркова Л.А., Кругла Н.М. Теоретичні аспекти дослідження волонтерства як категорії державного управління.	547
Гарват О.А. Сучасний стан оплати праці у промисловості Подільського регіону.	557
Жердєв М.Д., Мирошніченко Ю.В., Челядінова Н.Г. Особливості впливу характеристик виробничої групи на ефективність її діяльності.	567
Кравець І.М. Мотиваційні аспекти управління персоналом в сучасних умовах.	574
Мішина С.В., Мішин О.Ю. Нематеріальне стимулювання праці як інструмент посилення кадрової безпеки на підприємстві.	582
Топольницька Т.Б. Комунікативний аспект у формуванні іміджу органів публічної влади.	593

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Богма О.С., Болдуєва О.В. Обґрунтування доцільності використання діалектичного й синергетичного підходів до дослідження категорії «бюджетна безпека».	599
Борисюк О.В. Андеррайтинг як фактор забезпечення фінансової стійкості страховиків та важливий елемент страхового менеджменту.	604
Бухтіарова А.Г., Духно Ю.О., Доброгорська В.П. Національна система фінансового моніторингу України.	610
Ганзюк С.М., Будурацька О.В. Український ринок інвестицій: тенденції та перспективи.	620
Дроботя Я.А. Управління матеріальними запасами з використанням теорії управління фінансовими ризиками.	627
Еркес О.Є., Гордієнко Т.М. Нові нормативи ліквідності в системі ризик-орієнтованого нагляду за діяльністю банків України.	635
Качула С.В. Інститут державного контролю як механізм посилення ефективності використання фінансових ресурсів на соціальний розвиток.	643

Кузнєцов А.М., Деркач Ю.Б. Вплив валютної лібералізації на формування золотовалютних резервів України.	650
Рибалко А.С., Зайцев О.В. Сучасні підходи до аналізу фінансових результатів діяльності банківської установи.	657
Сідельникова Л.П., Малюжець О.І. Прогнозування потенційних можливостей бюджету щодо мобілізації податкових надходжень.	666
Сус Т.Й. Роль програмно-цільового фінансування в інноваційному розвитку аграрного сектору регіону.	675

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гнатенко Є.П. Щодо методики аналізу власного і позикового капіталу підприємства.	680
Засадний Б.А. Перспективи розвитку національної системи бухгалтерського обліку в умовах євроінтеграційних процесів.	685
Любар О.О., Болахівська В.В., Сімаков О.О. Власний капітал та його вплив на розвиток вітчизняної науки.	693
Любар О.О., Вацілова Н.В., Домбровська В.В. Бухгалтерський облік як основне джерело інформації про прийняття управлінських рішень.	701
Плиса В.Й., Плиса З.П. Проблеми формування механізму правового регулювання, організаційної структури та фінансового забезпечення системи суспільного нагляду за аудиторською діяльністю в Україні.	710
Титенко Л.В., Богдан С.В. Обліково-інформаційне забезпечення управління ризиками податкового консультування.	721
Тичук Т.О. Принципи оцінки у національній системі бухгалтерського обліку.	730

СТАТИСТИКА

Кущенко О.І., Даниленко К.І. Аналітичне прогнозування будівельного бізнесу в Україні.	738
Тарасова В.В., Ковалевська І.М. Економічний аналіз руху грошових коштів туристичних підприємств.	745

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Гадецька З.М. Оцінка ризику банкрутства банків України сучасним методом штучних нейронних мереж.	753
Єрмоленко О.А. Оцінка економічної ефективності інформаційних систем комерційного підприємства на основі комбінованого методу розподілу спільного економічного результату.	762
Лобода О.М. Моделі та методи інформаційних технологій як інструмент підвищення ефективності функціонування аграрних підприємств.	770
Поздняков Ю.В., Лапішко М.Л. Статистичний зв'язок результатів оцінки вартості брендів з їх абсолютними похибками.	778

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 20

Коректура • *В.М. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Засновник видання:

Мукачівський державний університет

Адреса редакції: 89600, Україна, Закарпатська область,

м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

Тел./факс: +38 (068) 813 59 09

Веб-сайт журналу: www.economyandsociety.in.ua

E-mail редакції: journal@economyandsociety.in.ua