

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 13

**Одеса
2017**

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Логвиновський Єгор Ігорович – кандидат економічних наук.

Члени редколегії видання:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.

Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.

Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.

Гавкалова Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, професор.

Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.

Князева Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.

Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.

Скірко Юрій Іванович – доктор економічних наук, професор.

Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.

Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.

Ліна Пілелієне – Ph.D., професор економіки.

Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.

Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.

Алієв Шафа Тифліс огли – доктор економічних наук, професор.

Електронна сторінка видання – www.market-infr.od.ua

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 7 жовтня 2016 року № 1222

Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 11 від 27.11.2017 року)

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ВЗАЄМОДІЯ НАУКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ДЕРЖАВИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE INTERACTION OF SCIENCE, BUSINESS, AND GOVERNMENT AS THE BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY INNOVATIVE COMPONENT

У статті представлені методологічні та аналітичні узагальнення сучасного досвіду інституційного забезпечення органічної співпраці держави, університетів і бізнесових структур в інноваційному процесі. Доведено доцільність взаємодії науки, підприємництва та держави в українських реаліях для розвитку інноваційної складової національної економіки. Обґрунтована необхідність удосконалення існуючої інноваційної політики України шляхом створення і підтримки механізмів кооперативної взаємодії держави, університетів і бізнесових структур.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, елементи інноваційної інфраструктури, інноваційна структура, державна політика в інноваційній сфері, інституційне партнерство розвитку інновацій.

В статье представлены методологические и аналитические особенности современного опыта институционального обеспечения органической сотрудничества государства, университетов и бизнес-структур в инновационном процессе. Доказана целесообразность взаимодействия науки, предпринимательства и государства в украинских реалиях для развития инновационной составляющей наци-

ональной экономики. Обоснована необходимость совершенствования существующей инновационной политики Украины путем создания и поддержания механизмов кооперативного взаимодействия государства, университетов и бизнес-структур.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, элементы инновационной инфраструктуры, инновационная структура, государственная политика в инновационной сфере, институциональное партнерство развития инноваций.

Methodological and analytical generalizations of contemporary experience of institutional support for the synergic cooperation among government, universities, and businesses in the innovation process are presented. The interaction of science, business, and the government is proved to be expedient for the development of the innovative component of the national economy in Ukrainian realities. The necessity of improving the existing innovation policy of Ukraine through the establishment and maintenance of mechanisms of collaboration between government, universities, and businesses is substantiated.

Key words: innovation infrastructure, elements of innovation infrastructure, state policy in innovation sphere, institutional partnership for development of innovations.

УДК 330.341.1

Здір В.А.

к.е.н., доцент кафедри бізнес-економіки
Київський національний університет
технологій та дизайну

Дернова І.А.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
та фінансово-економічної безпеки
Київський національний університет
технологій та дизайну

Постановка проблеми. Важливим елементом реалізації державної політики в інноваційній сфері є становлення та розвиток мережі своєрідних адміністраторів ринку інновацій – інноваційних структур, які входять до складу загальнодержавної та регіональної інноваційної інфраструктури. Саме інноваційні структури та їх елементи, у сучасних умовах господарювання, виступають своєрідними посередниками між органами влади, осередками науки та бізнесу, а також іншими учасниками ринкових відносин для побудови «середовища порозуміння» з метою інтенсифікації інноваційних процесів та подолання бар'єрів макросередовища на шляху комерціалізації результатів наукових досліджень та впровадження їх у господарську діяльність вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості провадження інноваційної діяльності, серед іншого, на рівні інноваційних структур досліджували такі вчені-економісти: О.І. Амоша,

Л.Л. Антонюк, В.А. Верба, В.М. Геєць, А.В. Гриньов, М.П. Денисенко, О.Є. Кузьмін, О.О. Лапко, П.Г. Перерва, В.П. Соловійов, Н.І. Чухрай, Й.-А. Шумпетер, Л.І. Федулова та ін. Аналіз підходів зазначених науковців свідчить, що існують вагомні напрацювання в дослідженні функціонування інноваційної складової національної економіки, однак, потребують подальшого розгляду питання систематизації форм і методів реалізації державної політики щодо розвитку інновацій. Потреба наукового опрацювання окреслених проблем з урахуванням специфіки національної економіки зумовила вибір теми дослідження, визначила мету, завдання та очікувані практичні результати.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування доцільності, пріоритетів та результатів взаємодії науки, підприємництва та держави з метою розвитку інноваційної складової національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні інноваційний розвиток у розвинених країнах організаційно й інституційно базується на трьох «китах» або секторах господарства, де народжуються, дозрівають і знаходять своє втілення та перше практичне застосування з подальшим поширенням всі новоуведення. Це:

- університети;
- елементи інноваційної інфраструктури;
- держава та її інститути.

Тобто, «наука – підприємництво – держава» – це традиційний ланцюжок розвитку інноваційної складової економіки. Всі її частини тісно пов'язані між собою і взаємодіють ніби за законом «сполучених посудин», утворюючи єдину систему, кожен компонент якої має спеціальне коло відповідальності та діяльності. Так державний сектор визначає тільки загальні контури стратегії економічного і науково-технічного та інноваційного розвитку, загалом ініціює і стимулює розвиток інновацій у країні, проводить дослідження і розробки, що мають загальнонаціональне значення. Основою розвитку інноваційної складової національної економіки, ядром інноваційної діяльності виступає університет, який співпрацює з виробництвом, виконуючи деякі функції його відділів із досліджень і розвитку, і концентрує державні зусилля, пов'язані з розвитком інновацій. У процесі потрібної співпраці всі вищі навчальні заклади отримують можливість, використовуючи власну матеріальну і фінансову базу, розвивати бізнес-інкубатори, навчальні підприємства з венчурним капіталом, наукові парки, консультаційні компанії тощо. Це забезпечує виконання ними реальних завдань державних чи підприємницьких структур, участь студентів і викладачів у наукових дослідженнях, що фінансуються не лише з боку бізнесу, а й держави. Можливість досягнення таких результатів стимулює університет налагоджувати зв'язки та розвивати співробітництво. Університети, крім підготовки кваліфікованих кадрів, виступають як постійний генератор нових наукових ідей, перш за все теоретичного характеру. Підприємницький сектор бере на себе основну частину прикладних досліджень, розробку промислових інновацій, доведення у виробництві і поширення ідей і нововведень, створених в інших секторах, зняття з виробництва виробів, що не відповідають суспільним потребам.

У табл. 1 наведено абсолютну величину кількості організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи впродовж 2005-2016 рр. за окремими секторами економіки та загалом.

В Україні упродовж 2014 р. наукові та науково-технічні роботи виконували 999 організацій, 42,2% з яких належать до підприємницького сектору економіки, 42,0% – до державного, 15,8% – вищої освіти. У розподілі організацій за секторами науки питома вага наукових установ академічного про-

філю становила 31,2%, галузевого профілю – 47,4%, заводської науки – 5,6%.

Таблиця 1

Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи, за секторами діяльності (одиниць) [3]

	2005	2010	2013	2014	2016
Усього	1510	1303	1143	999	972
державний сектор	501	514	456	419	453
підприємницький сектор	837	610	507	422	366
сектор вищої освіти	172	178	180	158	153

Упродовж 2016 р. наукові дослідження і розробки (далі – НДР) в Україні виконували 972 організації, 46,6% з яких належали до державного сектору економіки, 37,7% – підприємницького, 15,7% – вищої освіти.

Україна традиційно вважається державою з вагомим науковим потенціалом, визнаними у світі науковими школами, розвиненою системою підготовки кадрів. Основними формами підготовки наукових і науково-педагогічних працівників вищої кваліфікації є аспірантура і докторантура (див. табл. 2).

Таблиця 2

Кількість працівників, задіяних у виконанні НДР, за категоріями персоналу [3]

	Кількість працівників, осіб	
	2015	2016
Усього	122504	97912
дослідники	90249	63694
техніки	11178	10000
допоміжний персонал	21077	24218
Із загальної кількості мають науковий ступінь		
доктора наук	9571	7091
доктора філософії (кандидата наук)	32849	20208

1 Дані за 2015 рік включають постійних та тимчасових працівників (сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру, включаючи науково-педагогічних працівників)

2 Дані за 2016 рік наведено без урахування науково-педагогічних працівників

Підготовка кандидатів і докторів наук здійснюється вищими навчальними закладами третього і четвертого рівнів акредитації та науковими установами.

На підприємствах та в організаціях, які здійснювали НДР, кількість виконавців таких робіт на кінець 2016 р. становила 97,9 тис. осіб (з урахуванням сумісників та осіб, які працюють за договорами цивільно-правового характеру), з яких 65,1% – дослідники, 10,2% – техніки, 24,7% – допоміжний персонал.

У 2016 р. частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,60%, у тому числі дослідників – 0,39%. За даними Євростату, у 2014 р. найвищою ця частка була у Данії (3,07% і 2,09%), Фінляндії (2,95% і 2,12%), Норвегії (2,73% і 1,90%), Нідерландах (2,18% і 1,29%) та Словенії (2,12% і 1,23%); найнижчою – у Румунії (0,48% і 0,31%), Кіпрі (0,69% і 0,50%), Туреччині (0,76% і 0,65%) та Болгарії (0,77% і 0,54%).

У вищих та інших навчальних закладах працювало 73,8% спеціалістів вищої кваліфікації, у наукових та науково-технічних організаціях і установах, академіях, їхніх філіях, відділеннях та наукових центрах – 16,8%, у лікувальних закладах – 2,4%, в органах державної та місцевої влади – 2,3%. Кожний п'ятий фахівець вищої кваліфікації обіймав посаду керівника (як підприємств та організацій, так і виробничих й інших основних підрозділів), 329 докторів і кандидатів наук були законодавцями, вищими державними службовцями та вищими посадовими особами громадських і самоврядних організацій, у числі яких 99 народних депутатів України.

У кінцевому рахунку всі сектори мають працювати на бізнес, на підприємництво, поставляючи йому нові технічні ідеї та кадри, створюючи конвеєр процесу нововведень. Університети і держава мають бути не відірвані від процесу виробництва, а тісно з ним пов'язані, продаючи бізнесу свої наукові розробки, даючи заявки на технічні та інші ідеї. У свою чергу, бізнес має пропонувати різноманітні форми взаємовигідного співробітництва університетам та державі [2].

Можна відзначити, що ефективна модель взаємодії науки, підприємництва та держави як основа розвитку інноваційної складової національної економіки має включати такі напрями діяльності [1, с. 137]:

– з боку держави – реальне забезпечення автономії та фінансової незалежності університетів;

сприяння створенню відповідної матеріально-технічної бази ВНЗ; формування державного замовлення на спеціальності відповідно до дійсних потреб ринку праці та бізнес-середовища; заохочення (у вигляді пільг) бізнес-організацій до проведення спільних з університетами науково-дослідних робіт в пріоритетних сферах;

– з боку бізнесу – інформування держави та університетів щодо потреб ринку в кваліфікованих кадрах та стосовно перспективних напрямів діяльності; переорієнтація зі швидкого отримання прибутку на досягнення довгострокових результатів шляхом інноваційної діяльності; умови для чого має створити держава;

– з боку університетів – заснування технопарків, інноваційних фірм, венчурних фондів на базі університетів з метою проведення науково-дослідних робіт; зменшення бюрократичної складової у їхній діяльності, що суттєво ускладнює діалог ВНЗ із бізнесом; активне залучення експертів та представників бізнесу до освітнього процесу.

Обсяг фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні за рахунок усіх джерел у 2015 р. становив 12223,16 млн грн, у тому числі за рахунок державного бюджету – 4254,49 млн грн. Частка коштів державного бюджету у загальному обсязі фінансування становила 34,8% (рис. 1).

У 2016 р. загальний обсяг витрат на виконання НДР власними силами організацій становив 11530,7 млн грн, у тому числі витрати на оплату праці – 5751,0 млн грн, інші поточні витрати – 5203,7 млн грн, капітальні витрати – 576,0 млн грн, з них витрати на придбання устаткування – 487,6 млн грн.

Питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,48%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%. За даними 2015 р., частка обсягу витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та роз-

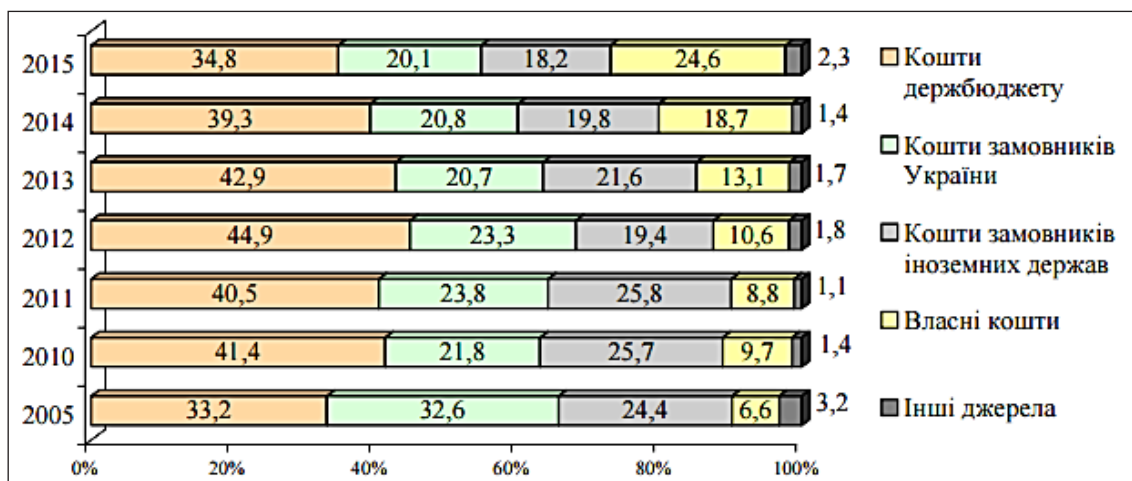


Рис. 1. Динаміка структури фінансування наукової і науково-технічної діяльності за джерелами, % [3]

робки була у Швеції – 3,26%, Австрії – 3,07%, Данії – 3,03%, Фінляндії – 2,90%, Німеччині – 2,87%, Бельгії – 2,45%, Франції – 2,23%; меншою – у Кіпрі, Румунії, Латвії та Мальті (від 0,46% до 0,77%).

У 2016 р. 19,3% загального обсягу витрат були спрямовані на виконання фундаментальних наукових досліджень, які на 91,7% профінансовано за рахунок коштів бюджету. Частка витрат на виконання прикладних наукових досліджень становила 22,2%, які на 49,5% фінансувалися за рахунок коштів бюджету та 31,2% – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. На виконання науково-технічних (експериментальних) розробок спрямовано 58,5% загального обсягу витрат, які на 37,4% профінансовані організаціями підприємницького сектору, 34,0% – іноземними фірмами та 13,5% – за рахунок власних коштів. Майже половина обсягу витрат, направлено на виконання фундаментальних наукових досліджень припадала на галузь природничих наук, майже чверть – технічних, 9,9% – сільськогосподарських. На виконання прикладних наукових досліджень спрямовано 44,9% витрат галузі технічних наук, 24,5% – природничих, 11,1% – сільськогосподарських. Більша частина (86,2%) витрат на виконання науково-технічних (експериментальних) розробок припадає на галузь технічних наук.

Таблиця 3

Прогнозований Урядом стан розвитку інноваційної інфраструктури України

Об'єкти інноваційної інфраструктури	Кількість
Наукові, навчальні центри	108
Інші інноваційні структури	61
Центри комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності	38
Навчальні науково-виробничі комплекси	34
Науково-впроваджувальні підприємства	27
Регіональні центри з інвестицій та розвитку	27
Центри інновацій та трансферу технологій	24
Інноваційні бізнес-інкубатори	23
Інноваційні центри	22
Підприємства системи НТІ	17
Технологічні парки	12
Інноваційно-технологічні кластери	10
Наукові парки	9
Національні контактні пункти Сьомої рамкової програми ЄС з досліджень та технологічного розвитку	8
Консультаційні центри з питань інноваційної діяльності	7
Громадські організації з питань інноваційної діяльності	7
Небанківські фінансово-кредитні установи	6
Індустріальний парк	1
Інвестиційний (інноваційний) венчурний фонд	1

Щоб проаналізувати існуючий стан розвитку мережі інноваційних структур, які можуть провадити інноваційну діяльність, встановлено перелік інноваційних структур, котрі внесено до державного реєстру згідно з [4], а також інноваційних структур, які внесено до числа елементів регіональної інноваційної інфраструктури [5]. На відміну від планів Уряду (див. табл. 3), за даними МОН України, на сьогодні в Україні функціонує 12 технологічних парків, 17 наукових парків, 28 інноваційних бізнес-інкубаторів, 26 інноваційних центрів, 23 інноваційно-технологічні кластери, 8 небанківських фінансово-кредитні установи, 9 центрів інновацій та трансферу технологій, 49 центрів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, 29 контактних пунктів «програми Горизонт 2020», а також близько 40 інших структур, які працюють в інноваційній сфері.

Взаємодія науки, підприємництва та держави як основа розвитку інноваційної складової національної економіки визначається системою переваг, що їх у результаті взаємодії отримує кожен з інститутів [9, с. 120]:

1. Університет:

- збільшення інвестицій у фундаментальні та прикладні дослідження;
- створення науково-дослідних інститутів, лабораторій, технопарків, інкубаторів, оновлення матеріально-технічної бази, налагодження каналів для трансферу технологій у виробництво;
- створення на базі університету структурних підрозділів, які займаються підприємницькою діяльністю;
- збільшення автономності та фінансової незалежності;
- розширення можливостей у сфері наукових досліджень та працевлаштування студентів;
- отримання прав інтелектуальної власності та патентів на винаходи, комерціалізація знань;
- підвищення престижу університету та науки загалом.

2. Підприємницький сектор:

- зростання інноваційності виробництва, перетворення його на високотехнологічне;
- підвищення конкурентоспроможності на ринку завдяки використанню унікальних технологій;
- створення на базі підприємства структурних підрозділів, які займаються науковими дослідженнями;
- збільшення прибутку за рахунок збільшення доданої вартості;
- залучення висококваліфікованих кадрів;
- розширення функцій бізнесу, участь у створенні спільних венчурних фондів та в освітньому процесі вищих навчальних закладів;
- підвищення репутації, визнання, лояльності з боку держави та схвалення суспільством.

3. Держава:

– соціально-економічний розвиток регіонів, розбудова регіональних науково-технологічних центрів;
 – інтеграція до міжнародного наукового простору, налагодження міжнародної комерціалізації знань і трансфер технологій;
 – зростання конкурентоспроможності країни.

Для суспільства загалом такого роду кооперація несе значний економічний, науково-технічний і соціальний ефект, а інвестиції в людський та інтелектуальний капітал є найбільш ефективними в довгостроковій перспективі.

Взаємодія науки, підприємництва та держави є цілком доцільною для використання в умовах українського суспільства там, де існують потужні дослідницькі університети, інші типи ВНЗ, академічні й галузеві НДІ, промисловість, є скупчення індустріальних об'єктів і науково-виробничих комплексів. Важливою складовою цієї взаємодії є також підприємницькі дослідницькі ВНЗ. Необхідними чинниками ефективності взаємодії науки, підприємництва та держави є урядова (державна) підтримка і трансформаційні перетворення (реорганізація) університетів, інститутів, академій тощо у підприємницько-орієнтовані ВНЗ.

Висновки з проведеного дослідження. Взаємодія науки, підприємництва та держави як основа розвитку інноваційної складової національної економіки являє собою складний феномен, суть якого зводиться до необхідності встановлення діалогу між цими інститутами обумовлена розривом між реальним сектором економіки та освітньо-науковою сферою, невідповідністю якості кадрів сучасним потребам ринку праці, відсутністю інноваційно-дослідницької складової діяльності університетів, що негативно впливає на стан національної економіки.

Побудова конструктивного діалогу між державою, бізнесом та університетами можлива лише за умови узгодженості інтересів всіх сторін та зацікавленості у продуктивній і взаємовигідній співпраці. На державу покладається найбільша роль як на сторону, що має забезпечити необхідні умови партнерства як для університетів, так і бізнес-організацій, виробити систему мотивів і стимулів до здійснення науково-дослідних робіт, що в подальшому мають знайти відображення в розробках, діяльності компаній та інноваційному розвитку економіки країни на загал. У сучасних умовах становлення економіки знань саме університет виступає джерелом інновацій, що зумовлює необхідність надання йому більшої академічної та фінансової незалежності, а також свободи у виборі пріоритетних напрямів досліджень, стратегічної та операційної діяльності.

Тому для перспективного розвитку інноваційної складової національної економіки доцільно забезпечити цілеспрямовану взаємодію науки, підприємництва та держави. Лише в цьому випадку буде отримано потрібний для України результат, а її гро-

мадяни будуть задоволені і науковими досягненнями, і роботою бізнесу, і владою загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання: монографія / О. Лапко. – К.: Вид-во Ін-ту економ. Прогнозування НАН України, 1999. – 254 с.
2. IX Международная конференция «Тройная спираль» [Электронный ресурс] / Концепция модели «Тройная спираль». – Режим доступа: <http://www.triplehelixconference.org/ru/the-triplehelix-concept.html>.
3. Наука та інновації в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу до: www.ukrstat.gov.ua.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 р., № 447 «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки». [Електронний ресурс]. – Доступний з <https://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=447-2008-%EF>.
5. Про затвердження Положення про Комісію з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів: постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2003 р., № 1219 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 48. – С. 71. – Ст. 3199.
6. Про інноваційну діяльність: закон України від 04 липня 2002 р., № 40-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 13. – Ст. 93.
7. Сергеев В. М. Становление государства и модели инновационного развития [Электронный ресурс] / В. М. Сергеев, Е. С. Алексеенкова. – Режим доступа: http://www.mgimo.ru/files/34545/doklad_politolog_1.doc.
8. Федулова Л. І. Інноваційна економіка / Л. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
9. Etzkowitz H. The dynamics of innovation: from National Systems and «Me 2» to a Triple Helix of university – industry – government relations / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff // Research Policy. – 2000. – № 29. – P. 109-123.

REFERENCES:

1. Lapko O. Innovatsiina diialnist v systemi derzhavnoho rehulivannia: monohrafiia / O. Lapko. – K.: Vyd-vo In-tu ekonom. Prohnozuvannia NAN Ukrainy, 1999. – 254 s.
2. IX Mezhdunarodnaya konferentsiya «Troynaya spiral'» [Elektronnyy resurs] / Kontseptsiya modeli «Troynaya spiral'». – Rezhim dostupa: <http://www.triplehelixconference.org/ru/the-triplehelix-concept.html>.
3. Nauka ta innovatsii v Ukraini [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu do: www.ukrstat.gov.ua.
4. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 14 travnia 2008 r., № 447 «Pro zatverdzhennia Derzhavnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy «Stvorennia v Ukraini innovatsiinoi infrastrukturny» na 2009-2013 roky». [Elektronnyi resurs]. – Dostupnyi z <https://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=447-2008-%EF>.
5. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro Komisiu z orhanizatsii diialnosti tekhnolohichnykh parkiv ta

innovatsiinykh struktur inshykh typiv: postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 6 serpnia 2003 r., № 1219 // Ofitsiyni visnyk Ukrainy. – 2006. – № 48. – S. 71. – St. 3199.

6. Pro innovatsiinu diialnist: zakon Ukrainy vid 04 Iynia 2002 r., № 40-IV // Vidomosti Verkhovnoi Rady. – 2003. – № 13. – St. 93.

7. Sergeev V. M. Stanovlenie gosudarstva i modeli innovatsionnogo razvitiya [Elektronnyy resurs] /

V. M. Sergeev, E. S. Alekseenkova. – Rezhim dostupa: http://www.mgimo.ru/files/34545/doklad_politolog_1.doc.

8. Fedulova L. I. Innovatsiina ekonomika / L. Fedulova. – K.: Lybid, 2006. – 480 s.

9. Etzkowitz H. The dynamics of innovation: from National Systems and «Me 2» to a Triple Helix of university – industry – government relations / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff // Research Policy. – 2000. – № 29. – P. 109-123.

Zdir V.A.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Business Economics
Kyiv National University of Technologies and Design

Dernova I.A.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance and Financial
and Economic Security
Kyiv National University of Technologies and Design

THE INTERACTION OF SCIENCE, BUSINESS, AND GOVERNMENT AS THE BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY INNOVATIVE COMPONENT

The article presents methodological and analytical generalizations of contemporary experience of institutional support for the synergic cooperation among government, universities, and businesses in the innovation process. The interaction of science, business, and the government is proved to be expedient for the development of the innovative component of the national economy in Ukrainian realities. The necessity of improving the existing innovation policy of Ukraine through the establishment and maintenance of mechanisms of collaboration between government, universities, and businesses is substantiated.

The purpose of the study is to justify the expediency, priorities, and results of the interaction of science, business, and government aimed at developing the national economy innovative component.

It is pointed out that the necessity of establishing a dialogue between government, business, and science is caused by the gap between the real sector of the economy and the educational and scientific sphere, the inadequacy of personnel quality with the current needs of the labour market, the lack of innovation and research component of university activities, which negatively affect the national economy.

Conditions for a constructive dialogue between government, business, and universities are highlighted, namely, the consistency of interests of all parties and the interest in productive and mutually beneficial cooperation. The role of the state is to provide the necessary conditions for the partnership for both universities and business organizations, to develop a system of motives and incentives for carrying out research work, which in the future should be reflected in developments, business activities, and innovative process of the country's economy.

The development prospects of the innovative component of the national economy through the provision of the purposeful interaction of science, business, and government are outlined. Only in this case the result desired for Ukraine will be obtained, and the citizens will be satisfied with scientific achievements, as well as business and government as a whole.

ІНСТИТУЦІЙНА АРХІТЕКТОНІКА ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА

INSTITUTIONAL ARCHITECTONICS OF PROPERTY RELATIONS AND ITS SIGNIFICANCE IN THE ECONOMIC LIFE OF SOCIETY

У статті розглянуто теоретичні підходи щодо визначення сутності інституту власності як складної базисно-господарської системи. Проаналізовано структурні блоки, що складають інституційну архітектуру власності в контексті тенденцій і закономірностей її розвитку та функціонування. Визначено інституційні форми власності на засоби виробництва, які базуються на засадах економічних відносин, що притаманні сучасній економічній системі.

Ключові слова: інститут, архітектура, власність, інструментарій інституційних механізмів.

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению сущности института собственности как сложной базисно-хозяйственной системы. Проанализированы структурные блоки, составляющие институциональную архитектуру собственности в контексте тенденций

и закономерностей ее развития и функционирования. Определены институциональные формы собственности на средства производства, основанные на принципах экономических отношений, присущих современной экономической системе.

Ключевые слова: институт, архитектура, собственность, инструментальный институциональный механизмы.

The article discusses theoretical approaches to the definition of the essence of the institution of property as a complex basic economic system. Structural blocks forming the institutional architecture of property in the context of trends and patterns of its development and functioning are determined. Institutional forms of ownership of means of production, which are based on the principles of economic relations inherent in the modern economic system, are considered.

Key words: institute, architectonics, property, tools of institutional mechanisms.

УДК 330.342

Томчук-Пономаренко Н.В.

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Теоретико методологічні аспекти відносин власності займають важливе місце в інституційному напрямі економічної теорії. Це обумовлено тим, що відносини власності на засоби виробництва є основою всієї системи виробничих відносин будь-якої економічної системи господарювання. Аналіз і осмислення відносин власності, що об'єктивно відповідають сучасному рівню розвитку продуктивних сил, є необхідною умовою для наукового розуміння та визначення напрямів формування ефективної економічної політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

З кінця 90-х років ХХ ст. різко зріс інтерес до інституціоналізму як напряму сучасної економічної думки та до проведення наукових досліджень із його теоретико-методологічних позицій. У результаті з'явилося значно більше дисертацій та інших наукових публікацій в українській літературі останнього десятиріччя в галузі інституціональної економічної теорії. Серед авторів наукових монографій варто зазначити таких відомих учених, як: С.І. Архієреєв, Т.В. Гайдай, В.В. Дементьев, Г.В. Задорожний, В.В. Липов, П.П. Мазурок, О.В. Носова, Б.М. Одягайло, О.О. Прутська, Р.Ф. Пустовійт, А.А. Ткач, О.М. Чаусовський, О.В. Шепеленко, А.А. Чухно, В.Д. Якубенко, О.Л. Яременко та ін. Помітним явищем стало видання в Україні колективних монографій – «Постсоветский институционализм» [1] та «Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований» [2].

Значна увага в публікаціях приділяється інституціоналізму як теорії та методології пізнання і практичного вдосконалення інституціональних

систем. Розробкою складних проблем власне методології сучасного інституціоналізму, зокрема, з'ясуванням предметно-методологічних особливостей його складових, займаються такі відомі вчені-економісти, як: А.А. Гриценко, І.Й. Малий, В.М. Тарасевич, А.А. Чухно, О.Л. Яременко та ін. Спостерігаються помітні спроби розвинути і розширити методологію інституціонального аналізу, обґрунтувати власні концепції. Професор А.А. Гриценко та представники її наукової школи започаткували новий науковий напрям – інституціональну архітектуру. Дослідник розглядає його, як складову науки, що ще тільки формується і має назву архітектура. Проте, ті проблеми, які вона з'ясовує, вже є в природі та суспільстві.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів щодо визначення сутності інституту власності, як складної базисно-господарської системи. Проаналізовано структурні блоки, що складають інституційну архітектуру власності в контексті тенденцій і закономірностей її розвитку та функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме поняття «архітектура» (від грец. Architektonike – будівельне мистецтво) має дуже широкий спектр застосування: а) в архітектурі для художнього вираження закономірностей побудови, властивих конструктивній системі будівлі; б) в літературі – це основний принцип побудови літературного твору як єдиного цілого, інтегральний взаємозв'язок основних його частин, композиція; в) у геології – загальна картина геологічної будови, особливостей залягання або місцезнаходження гірських порід тієї чи іншої місцевості.

У ширшому розумінні архітекtonіка – це головний принцип структурування, зв'язку і взаємообумовленості елементів цілого. В економічній теорії інституційна архітекtonіка поєднує знання глибинної інституційної структури, мистецтва інституційного будівництва і загального плану побудови цілісної системи інститутів.

За визначенням представників нового напрямку наукових досліджень, інституційна архітекtonіка – це структура інститутів, що утворюються із правил, норм, стереотипів, традицій, установ та інших соціальних утворень у їх співвідношенні із сутністю та загальним естетичним планом структури соціальної системи. У такому трактуванні відображені й об'єктивні внутрішньо властиві системи відносин, і значення суб'єктів у перетворювальній діяльності, і потреба побудови діяльності згідно з внутрішніми закономірностями системи.

Так як інституціональний напрям в економічній теорії на сьогодні перебуває у стані активного розвитку, важливе його методологічне завдання полягає у поглибленні науково-понятійної чистоти і чіткості у визначенні та архітекtonічному структуруванні його категоріального апарату. Передусім це виявляється у тому, що на цей час змістовно не розмежовуються такі категоріальні поняття, як «інститути», «інституціональні відносини», «інституціональні механізми» та «інституціональні системи узгодження соціально-економічних інтересів». На думку сучасних дослідників до поняття «інститут» належать: 1) організаційні структури та не персоніфіковані суб'єкти, що є носіями соціально-економічних інтересів і вступають у відповідні відносини; 2) інституціональні відносини, які взаємодіють та переплітаються з відносинами економічного базису і справляють на нього значний вплив (такі, як правові, політичні, ідеологічні, організаційно-розпорядчі, морально-етичні, етнічно-національні; релігійно-атеїстичні, культурологічні, шлюбно-сімейні відносини, а також консолідовані відносини: політико-економічні, економічно-правові, культурно-економічні, морально-економічні тощо); 3) сукупність формальних і неформальних норм, правил, традицій, ритуалів, табу, соціальних стимулів і санкцій, що створюються людською спільнотою в процесі її історичного розвитку, а також суспільні механізми і системи, що забезпечують їх дотримання.

До того ж неформальні інституціональні регулятори розглядаються переважно без їхнього необхідного чіткого розмежування на соціально-економічно позитивні і такі, що за характером своєї загальної дії є деструктивними. Тобто такі неформальні регулятори, що руйнівним чином впливають на процеси соціально-економічного розвитку суспільства, сприяють анти суспільній поведінці та анти суспільному способу життя (у т. ч. злочинними та аморальними способами отримання

доходів, нав'язування кримінальних норм життя «за поняттями», або норм бюрократичної моралі: протекціонізму, кумівства і «блату»), які формують в українському суспільстві потужний «андерклас», який виступає асоційованим суб'єктом спотворення і руйнування позитивних процесів та конструктивних наслідків ринкових перетворень [3, с. 110].

Мають місце і прояви певної інституціональної ідеалізації, тобто завищення можливостей впливу на економічну поведінку суб'єктів ринку деяких інституціональних чинників. Так, наприклад, вірно розуміючи неринковий характер канонічних догматів православ'я, що відповідним чином можуть пригнічувати економічну активність певної частини населення, тобто «не сприяти їх адекватній ринковій поведінці, спрямованій на пошук прибутку та ефективній господарській діяльності» науковці, котрі досліджують цей чинник реально не враховують дійсні масштаби втрати впливу цієї гілки християнства на мотиваційну поведінку населення України, яке відбулося ще за радянських часів. Також не враховується і та сучасна масштабна експансія у вітчизняне інституціональне середовище так званих «ринкових» гілок християнства (таких, як католицизм, лютеранство, баптизм тощо), а також і різних релігійних сект (адвентистів, свідків Іегови, п'ятидесятників та ін.), що практично повністю нищать потенціал впливу зазначеного чинника.

В.О. Мандибуря визначає архітекtonіку інституту власності, як сукупність внутрішніх системно-структурних інститутів. До цієї сукупності він відносить: 1) блок, утворений суб'єктами – носіями інтересів і відносин власності; 2) блок системи, що охоплює весь широкий спектр об'єктів, стосовно яких виникають відносини власності; 3) блок системи відносин власності, що охоплює як сукупність базових, так і сукупність соціально-економічних відносин, економічної надбудови (політико-економічні, економіко-правові, економіко-ідеологічні, економіко-національні, економіко-моральні, економіко-релігійні та інші соціально-бінарні відносини); 4) блок, сформований інститутами організаційного та господарсько-функціонального структурування власності; 5) блок механізмів ринкового і соціального регулювання і саморегулювання розвитку відносин власності, важливу складову якого утворюють механізми і норми правової та морально-етичної регламентації.

Сама по собі норма, як зазначає вчений, (так, як і правило, традиція, санкція, ритуал, процедура) не може бути самостійним інститутом. Норма є лише регуляторним інструментом механізму інституціонального регулювання. В основі формування норм лежать особисті та асоціативні інтереси людей. Домінантою цих інтересів є економічний інтерес, основу якого становить економічна

вигода. Якщо у суспільстві відбуваються певні процеси і вони відбуваються саме так, як вони відбуваються (або, якщо «маємо те, що маємо») то необхідно шукати напрям, у якому спрямований вектор вигоди особи, групи людей, соціальної групи або загально суспільного інтересу. Тому, наприклад, щоб пояснити чому в Україні не запроваджена норма, яка закріплена законодавством всіх країн, що мають цивілізовану ринкову економіку, а саме щодо закріплення обов'язковості процедури проведення ревізії економічного стану об'єкта державної (або комунальної) власності у разі зміни керівництва державного підприємства, установи чи організації (із обов'язковим оформленням акту її прийому-передачі), то слід шукати, якому конкретному інтересу суперечить впровадження цього необхідного регулятора.

До правових інститутів можна віднести лише так звані «норми», тобто інститут правової регламентації побудови норм за принципом приватного права (за яким дозволим вважається все, що не заборонено) і інститут норм публічного або прилюдного права (коли конструкція законодавчих норм регламентується на засадах дозволу, а все, що не дозволено – вважається забороненим) [3, с. 111].

За своїм економічним змістом власність, як сукупність відносин, що виникають між суб'єктами економічної діяльності (господарювання з приводу привласнення засобів виробництва, а також його результатів виконує наступні функції: по-перше, власність зумовлює спосіб та визначає найбільш характерні мотиваційні особливості поєднання трудового потенціалу та засобів виробництва, фінансовими і природними ресурсами; по-друге, власність, визначає мету функціонування і розвитку економічної системи; по-третє, власність визначає характер економічного розподілу та кінцевого привласнення та споживання результатів виробництва (життєвих благ та послуг); по-четверте, власність формує суспільний та персоніфікований характер мотивації трудової і підприємницької діяльності; по-п'яте, відносини власності формують соціально-класову структуру суспільства, забезпечують базові засади розвитку системи панівної політичної та економічної влади [4, с. 57-58]. Головним об'єктом привласнення в економічній системі, який визначає її соціально-економічну форму, цілі й інтереси є привласнення засобів виробництва і його результатів.

Система відносини та їх узагальнююча категорія «привласнення» породжує свій антипод – відносини та відповідну їм категорію «відчуження». Відчуження – це позбавлення суб'єкта права на володіння, розпорядження і користування тим чи іншим об'єктом власності. Відчуження, як важливий елемент інституту власності може бути добровільним (шляхом ринкового обміну, дарування тощо), або примусовим (шляхом економічного банкрут-

ства, вилучення майнового закладу за борги, монополістичного поглинання, націоналізації шляхом експропріації, конфіскації або кримінальних способів, таких, як крадіжка, шахрайство, грабунок).

Інститут власності базується на системі, що містить у собі чотири види відносин: 1) відносини з приводу привласнення об'єктів власності; 2) відносини з приводу економічних форм реалізації об'єктів власності у тому числі і делегування прав розпорядження (контрольованого або неконтрольованого); 3) відносини з приводу господарського використання об'єктів власності; 4) відносини з приводу розподілу результатів праці та природних життєвих благ.

Власник (персоніфікований або асоційований) може сам використовувати свій об'єкт власності в господарських цілях. У такому випадку він одночасно виступає у двох іпостасях (особах): як власник і як господарюючий суб'єкт. Нині, коли виробництво надзвичайно ускладнилося і набуло значного суспільного характеру, головною особою господарського життя стає не власник, а суб'єкт, який використовує для виробництва чужу власність, що йому делегує базовий власник на правах оренди, лізингу, концесії, кредиту. Таким чином, з'являється два суб'єкти: суб'єкт-власник і господарюючий суб'єкт, які розподіляють повноваження та функції.

Юридична складова інституту власності реалізується через право власності, тобто сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності. Завдяки цьому економічні відносини власності набувають характеру правовідносин, тобто відносин, учасники яких виступають, як носії певних юридичних прав і обов'язків.

За об'єктами власності архітектура інституту власності включає такі інституційні підсистеми: 1) засоби виробництва; 2) нерухомість; 3) природні ресурси; 4) предмети особистого споживання та домашнього вжитку; 5) гроші, цінні папери, дорогоцінні метали і вироби з них; 6) власність на продукти інтелектуальної діяльності «інтелектуальна власність»; 7) культурні та історичні цінності; 8) робоча сила. За структурою внутрішніх відносин інститут власності складається з: 1) володіння, що є первинним, вищим і всеохоплюючим відношенням прав власності і передбачає, повну власність суб'єкта володіння над об'єктом власності, тобто це означає те, що він (володар) має право самостійно вирішувати його долю належної йому власності (використовувати, продавати, обмінювати, здавати в оренду, дарувати, ліквідувати тощо) або делегувати право можливості на певний час розпоряджатись об'єктом власності іншим суб'єктам ринкових відносин; 2) розпорядження – проміжна, делегована власником форма власності, яка

виражає відносини, пов'язані з наявністю у того чи іншого суб'єкта права на тимчасове розпорядження об'єктом власності на певних обумовлених договором із власником умовах (саме по собі розпорядження не означає повної власності, оскільки розпорядником об'єкта може бути як власник, так і не власник (наприклад, опікун, орендар, менеджер, державний орган); 3) користування – виражає економічні відносини власності з приводу виробничого чи особистого використання корисних властивостей її об'єктів відповідно до функціонального призначення останніх.

Власність як інституціональна-юридична категорія відображає закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування й розпорядження об'єктами власності через систему юридичних законів і норм. Таким чином, власність характеризує діалектичний взаємозв'язок економічних та юридичних відносин, у якому економічні відносини власності виступають первинними, базисними, а юридичні – вторинними, похідними.

Розгляд інституту власності засвідчує, що він являє собою системний соціально-економічний організм, що має надзвичайно складну архітектоніку внутрішніх складових. Цей системний інститут постійно оновлюється і змінюється за його структурними формами. У своєму розвитку власність постійно трансформується, перетворюється як за своєю сутністю так і формами прояву, що або перебувають у стані діалектичної боротьби, витісняючи одна одну, або століттями співіснують разом, або інтегруються, трансформуються одна в одну, створюючи при цьому нові життєздатні форми, що розвивають та якісно доповнюють її інституційну архітектоніку.

Сучасні інституційні форми власності на засоби виробництва та природні умови їх забезпечення, що базуються на засадах економічних відносин, які притаманні сучасному капіталістичному способу виробництва та відповідним йому відносин обміну є такими: 1. Приватна трудова (масова та історично рудиментарна): 1.1. Персональна; 1.2. сімейна, 1.3. Кооперативна. 2. Приватна, що функціонує на засадах капіталу: 2.1. Індивідуально-сімейна; 2.2. Сімейно-кланова; 2.3. Партнерсько-групова; 2.4. Акціонерна; 2.5. Акціонерно-акціонерна (або корпоративна).

Саме капітал як найбільш динамічна форма приватної власності найбільш повно висвітлює можливі прояви дії об'єктивного економічного закону усупільнення приватної власності. У той же час, з точки зору функціонування приватної власності і такого її різновиду, як капітал, цілком слушною є відповідь на питання: чи в інституціональному прояві цим відносинам може бути притаманний колективізм. Відносини, що пов'язані з формуванням та перерозподілом капіталу,

базуються на індивідуалізмі, який є полярним морально-етичним та соціально-економічним антиподом колективізму – системі моральних норм і цінностей, що притаманні комуністичній моралі, існування якої реальна практика розвитку людства не підтверджує.

В інституційній архітектоніці власності, надзвичайно складним і проблемним є інститут державної власності (передусім казенної). На основі узагальнення досвіду функціонування інституту державної власності можна виділити кілька її відмінностей від приватної, з погляду на структуру відповідних пучків правомочностей. По-перше, це нездатність співвласника державної власності продати чи передати свою частку участі в ній, більш того, ніхто не може ухилитися від володіння нею. По-друге, відсутність тісної кореляції між поведінкою індивідуальних співвласників державної власності і результатами її використання. По-третє, унаслідок менш ефективного, чим у приватних формах, контролю за поведінкою керуючих у тих з'являється більше можливостей зловживати своїм положенням в особистих інтересах. По-четверте, поява додаткових проблем, пов'язаних з тим, що «загально національний інтерес» складніше визначити і виміряти, ніж приватний у тому числі і приватно-асоційований. Деякі з цих проблем притаманні й іншим формам, у тому числі і приватно-асоційованій: партнерсько-груповій, акціонерній та корпоративній власності.

Колективна власність заохочує поведінку, переважні вигоди від якої дістаються якомусь одному учаснику групи, а витрати розподіляються серед усіх її членів. І навпаки, вона послаблює стимули до прийняття рішень, витрати яких лягають на когось одного, а вигоди поділяються між усіма членами групи.

Отже, співвласники державної власності не можуть: 1) робити концентрації свого багатства в обраних ними галузях (не можуть збільшити свою частку «власності» в охороні здоров'я, зменшивши свою частку «власності» в обороні тощо); 2) розщеплювати пучки правомочностей і спеціалізуватися в реалізації часткової правомочності тільки одного типу; 3) здійснювати дієвий контроль за своїми агентами (в Україні взагалі відсутній такий інститут і відповідний механізм).

Зрозуміло, що в умовах державної організації суспільства теорія прав власності не може бути повною, адже саме держава являє собою «агентство» зі специфікації і захисту прав власності.

Стосовно організації економіки на основі ринку і приватної власності, принципи централізації і колективізації власності, що реалізуються державою, виступають, як необхідність нормального функціонування своєї протилежності – інституту приватної власності і ринку, що є для теоретиків прав власності дискомфортом, оскільки у рамках

їхніх поглядів уряд виступає, як соціальний інститут із забезпечення волі контрактації і надання товарів і послуг, що не можуть розподілятися через ринки.

До найбільш важливих правил формування правових норм, що мають забезпечити ефективне функціонування інституту державної власності є загально конструкторні нормативні підходи, які на відміну від цивільного права (котре розбудовано на застосуванні принципу заборони, тобто «дозволеним є те, що не заборонено») базуються на застосуванні дозвільного підходу, за яким «дозволеним є те, що в нормативно-законодавчому плані є дозволеним». Саме на засадах нормативної реалізації зазначеного принципу можливо в інституті державної власності забезпечити домінування загальнонаціонального інтересу і не допустити деструктивні прояви кланово-бюрократичного та кланово-злочинного інтересу.

Виходячи зі всіх названих умов і характеристик власності, під впливом яких функціонує економіка України, ми можемо стверджувати про деформацію відносин власності, що не спрямована на розвиток виробництва; привласнення та споживання матеріальних благ і вигод відповідно трудового вкладу. Це призвело до зруйнування економіки країни шляхом боротьби за перерозподіл власності між окремими групами олігархів тієї чи іншої політичної належності, яка перебуває при владі. Цю ситуацію в країні відмічають М. Павлишенко [5, с. 54], В. Будкін [6, с. 39-42], Ю. Кіндзерський [7, с. 8], М. Данько [8, с. 54] та інші економісти. З точки зору розвитку країни, власність і власники повинні бути в першу чергу зв'язані з виробництвом. Тут можна погодитися з М. Павлишенком, який вважає, що перш, ніж присвоїти, і, як наслідок, спожити ту чи іншу річ, її необхідно виготовити. Саме виробництво, а не споживання є першоосною відносин власності... «присвоїти можливо лише те та стільки, що саме та скільки вироблено» [5, с. 54].

Досвід трансформації інституту власності в Україні показує, що для нашої держави немає іншого шляху, ніж розбудова такої його архітекtonіки, яка б максимально повно врахувала досвід країн, що на сходні мають розвинену і цивілізовану ринкову економіку. Тобто забезпечити такі інституціональні умови розвитку всіх форм власності, передусім на засадах їх рівності, які сформулюють їх оптимальні пропорції та забезпечать необхідний економічний та соціальний ефект їх функціонування.

Висновки з проведеного дослідження. 1. Важливо: існуючий інституціональний механізм правової регламентації відносин державної власності необхідно обов'язково доповнити нормами, що додатково посилять умови її захисту, передусім шляхом її перевірконого обліку і контролю. Це стосується забезпечення домінування загальнонаціональних інтересів у процесі зміни відповідальних розпорядників державної власності. Тобто необ-

хідно розробити пакет законодавчо-нормативних актів, що закріплять обов'язковість, а також чітко випишуть регламентні норми процедури проведення ревізії стану об'єкта державної (або комунальної) власності в процесі зміни керівництва державного підприємства, установи чи організації із обов'язковим оформленням акту її передачі-прийому. 2. З метою забезпечення реалізації необхідної економічної умови функціонування казенної форми держвласності, а саме, що фінансова система казенного підприємства і фінанси казни мають бути єдині, інституційну архітекtonіку банківської системи України необхідно доповнити створенням Казенного банку України, що буде не тільки виконувати банківське обслуговування фінансових структур держави, а й також і національних казенних підприємств.

3. З метою усунення надзвичайно збиткової для України помилки, коли була знищена бінарна (конкурентно-змагальна) інституційна структура забезпечення функціонування державної форми власності, а саме: паралельне функціонування таких органів центральної виконавчої влади, як Міністерство з питань роздержавлення і приватизації та Фонд державного майна, шляхом ліквідації першого інституту і передачею повного обсягу його повноважень Фонду. При цьому на сьогодні Фонд державного майна замість виконання функції ефективного використання та оптимального структурування, відновлення та збереження держмайна і відповідального управління корпоративними правами держави, по суті, перетворений на інститут ліквідації та проїдання державної власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постсоветский институционализм / Под ред. Р.М. Нуреева, В.В. Деметтьев А. – Донецк: «Каштан», 2005. – 480 с.
2. Институциональная архитекtonика и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук А.А. Гриценко. – К.: Форт, 2008. – 928 с.
3. Мандибур В. Институційна архітекtonіка та механізм економічного розвитку. Матеріали наукового симпозиуму. – Х.: ХНУ, 2005. – 235 с.
4. Мандибур В. Системно-формаційна трансформація інституту власності / В. Мандибур // Економічна теорія. – 2013. – № 2. – С.57-73; Павлишенко М. Про відділення власті від бізнесу / М. Павлишенко // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 53-61.
5. Будкін В. Постсоціалістична трансформація власності / В. Будкін // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 39-44.
6. Кіндзерський Ю. Институціональні аспекти відтворення у контексті структури трансформацій / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 4-13.
7. Данько М. Реорганізація підприємств у контексті формування корпоративних структур / М. Данько // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 64-70.

REFERENCES:

1. Postsovetskiy institutsionalizm / Pod red. R.M. Nureyeva, V.V. Dement'yev A. – Donetsk: «Kashtan», 2005. P. 480 (in Ukrainian).
2. InstitutSIONal'naya arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy / Pod red. d-ra ekon. nauk A.A. Gritsenko. – K.: Fort, 2008. P. 928 (in Ukrainian).
3. Mandybura V. (2005). Instytutsiina arkhitektonika ta mekhanizmy ekonomichnoho rozvytku, pp. 110-116 (in Ukrainian).
4. Mandybura V. (2013). Systemno-formatsiina transformatsiia instytutu vlasnosti. Ekonomichna teoriia, (2), pp. 57-73 (in Ukrainian).
5. Pavlyshenko M. (2007). Pro viddilennia vlasti vid biznesu. Ekonomika Ukrainy, (2), pp. 53-61 (in Ukrainian).
6. Budkin V. (2007). Postsotsialistychna transformatsiia vlasnosti. Ekonomika Ukrainy, (2), pp. 39-44 (in Ukrainian).
7. Kindzerskyi I. (2007). Instytutsionalni aspekty vidtvorennia u konteksti struktury transformatsii. Ekonomika Ukrainy, (1), pp. 4-13 (in Ukrainian).
8. Danko, M. (2007). Reorhanizatsiia pidpriemstv u konteksti formuvannia korporatyvnykh struktur (in Ukrainian).

Tomchuk-Ponomarenko N.V.

Candidate of Economic Sciences
Senior Lecturer at Department of Economic Theory,
Macroeconomics and Microeconomics
Taras Shevchenko National University of Kyiv

INSTITUTIONAL ARCHITECTONICS OF PROPERTY RELATIONS AND ITS SIGNIFICANCE IN THE ECONOMIC LIFE OF SOCIETY

The theoretical approaches to differentiation are substantiated and the author's vision of the content of categories "property", "institute", "architectonics" and "institutional mechanisms" is revealed. The essence of the institution of property is shown as a complex basic economic system, and structural blocks that constitute the institutional architectural property in the context of trends and patterns of its development and functioning are analysed.

It is shown that the institution of property is based on a system that includes four types of relations: 1) relations regarding the appropriation of property objects; 2) relations regarding the economic forms of realization of property objects, including the delegation of the rights of the order (controlled or uncontrolled); 3) relations regarding the economic use of property; 4) relations regarding the distribution of results of labour and natural living benefits.

It is argued that for our state there is no other way than building such an architectonics that would take as fully as possible the experience of countries that have similar and well-developed civilized market economy. That is, to provide such institutional conditions for the development of all forms of ownership, primarily on the basis of their equality, which will form their optimal proportions and provide the necessary economic and social effect of their functioning.

It is proved that the existing institutional mechanism of legal regulation of state-owned relations must necessarily be supplemented with norms that will further enhance the conditions for its protection, primarily through its verification and control. This concerns ensuring the domination of national interests in the process of changing the responsible state property managers.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE MODERN STATUS OF MORTGAGE LENDING OF AGRICULTURE IN UKRAINE

УДК 330

Беляева К.С.

студентка
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету

Лобачева І.Ф.

к.е.н., доцент кафедри обліку
та оподаткування
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного
торговельно-економічного університету

Статтю присвячено дослідженню сучасного стану іпотечного кредитування сільського господарства в Україні, спираючись на досвід високорозвинених країн, виявленню проблем іпотечного кредитування та пошук ймовірних шляхів їх подолання у цьому контексті. Щоб запобігти цим проблемам принципово важливими для сільськогосподарських підприємств як одного із основних учасників ринку іпотеки вимоги, які має задовольняти іпотечний кредит. Досліджено також механізм іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників, який є важливим моментом для стимулювання фінансового й економічного зростання агропромислового комплексу нашої країни, забезпечуючи при цьому соціальний розвиток сільських територій.

Ключові слова: іпотека, іпотечне кредитування, сільське господарство, механізм іпотечного кредитування.

Статья посвящена исследованию современного состояния ипотечного кредитования сельского хозяйства в Украине, опираясь на опыт высокоразвитых стран, выявлению проблем ипотечного кредитования и поиск возможных путей их преодоления в этом контексте. Чтобы предотвратить этим проблемам принципиально важными для сельскохозяйственных пред-

приятый как одного из основных участников рынка ипотеки требования, которые должны удовлетворять ипотечный кредит. Исследовано также механизм ипотечного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей, который является важным моментом для стимулирования финансового и экономического роста агропромышленного комплекса нашей страны, обеспечивая при этом социальное развитие сельских территорий.

Ключевые слова: ипотека, ипотечное кредитование, сельское хозяйство, механизм ипотечного кредитования.

The article is devoted to the research of the current state of mortgage lending of agriculture in Ukraine, based on the experience of highly developed countries, the identification of problems of mortgage lending, and the search for probable ways of overcoming them in this context. In order to prevent these problems, it is crucial for agricultural enterprises, as one of the main players in the mortgage market, to meet the requirements of mortgage loans. The mechanism of mortgage lending to agricultural producers is also explored, which is an important moment for stimulating the financial and economic growth of our country's agro-industrial complex while ensuring the social development of rural areas.

Key words: mortgage, mortgage lending, agriculture, mechanism of mortgage lending.

Постановка проблеми. Сільське господарство України на сьогодні має багато проблем, які перешкоджають йому успішно розвиватися. Недостатній обсяг інвестицій, які надходять до сільськогосподарських товаровиробників на умовах довгострокового фінансування аграрного виробництва, унеможлиблює оновлення технологій, поліпшення якості земельних ресурсів і підвищення у залежності від цього продуктивності праці й ефективності сільськогосподарського виробництва. З метою призупинення наведених негативних тенденцій у галузі, на даний час необхідно користуватися системою банківського кредитування, але не вигідно брати кредитні кошти в комерційних банках, які надають їх з високими відсотковими ставками на невеликі строки. Тому потужним джерелом залучення коштів у сільськогосподарське виробництво є іпотечне кредитування сільського господарства та використання у ній земельної іпотеки, що дасть змогу забезпечити успішне

переоснащення аграрного сектору, підвищення продуктивності й ефективності його галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Багато вчених та практиків країни пов'язують успішність роботи сільськогосподарських підприємств і можливість досягнення сталого розвитку саме з іпотечним кредитуванням. Вагомий внесок у дослідження та розв'язання зазначених проблем зробили В. Д. Базилевич і Н. П. Погорельцева [1], Г. М. Калетник [2], Е. В. Сергацкова [6], В. В. Чепка [7].

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження сучасного стану іпотечного кредитування в Україні, спираючись на досвід високорозвинених країн, виявлення проблем іпотечного кредитування та пошук ймовірних шляхів їх подолання у цьому контексті.

Виклад основного матеріалу дослідження. У статті 1 Закону України «Про іпотеку» визначено, що іпотека – вид забезпечення виконання зобов'язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця,

згідно з яким іпотекоотримувач має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов'язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника [4].

Згідно Закону України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» іпотечне кредитування – це правовідносини, що виникають з приводу набуття права вимоги іпотечного боргу за правочинами та іншими документами [5].

Добре дослідженою є організація іпотечного кредитування сільськогосподарських підприємств у Німеччині та США, де створено розгалужену інституційну інфраструктуру, яка об'єднана в цілісну систему іпотечного кредитування. Однак, в Україні поки що важко розраховувати на створення аналогів повноцінної відкритої моделі іпотечного кредитування, що створена у США, чи оптимальної іпотечної системи, що функціонує у Німеччині [7, с. 196].

Тому важливим моментом, на який потрібно звернути увагу Україні, на нашу думку, при аналізі іпотечного кредитування сільського господарства, є формування власне його механізму. Ефективно діючий іпотечний механізм повинен стати стимулюючим чинником фінансового й економічного зростання агропромислового комплексу нашої країни, забезпечуючи при цьому соціальний розвиток сільських територій (рис. 1).

За умови застосування даного механізму в українській практиці іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників зростатиме привабливість сільського господарства як об'єкта інвестування для розвитку системи іпотечного кредитування і формування організаційної структури та інфраструктури ринку іпотечних капіталів.

Ще однією важливою проблемою іпотечного кредитування сільського господарства України є відсутність передумови для розвитку аграрної іпотеки. У системі аграрної іпотеки предметом застави стає земельна ділянка сільськогосподарського призначення. Цей вид іпотеки пов'язаний з функціонуванням ринку землі. В Україні процес формування ринку землі тільки розпочався і потребує багато часу для повноцінного функціонування. Але земля – це головне багатство України, тому операції із землею повинні перебувати під контролем держави [2, с. 61]. Основними напрямками державного впливу є:

- забезпечення стартового капіталу кредитних установ, підтримка їх ліквідності й ресурсної бази видачою довгострокових кредитів за низькими ставками;
 - гарантування виконання зобов'язань за цінними паперами емітентів;
 - застосування податкових пільг кредиторам, інвесторам, компенсаційного стимулювання позичальникам за певними напрямками використання іпотечних кредитів;
 - створення необхідної законодавчої бази, використання інструментів селективної політики й інших адміністративних методів на початковому етапі розвитку;
 - жорстке державне регулювання діяльності кредиторів та емітентів іпотечних цінних паперів; сприяння у формуванні необхідної додаткової інфраструктури (інституцій інформаційного забезпечення, мінімізації ризиків, фінансових посередників, інвестиційних установ) [1, с. 358].
- У таких умовах до функцій держави належить створення якісних умов функціонування ринку землі. Повноцінний ринок землі є необхідною умовою для розвитку аграрної іпотеки. За оцінкою міжнародних фінансових організацій, вартість земель



Рис. 1. Механізм іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників [6, с. 46]

сільськогосподарського призначення в Україні оцінюється у 40 млрд дол. США. Якщо б до системи іпотечного кредитування було залучено 10% угідь за обсягу позики в 75% від вартості об'єкта застави, то це означало б збільшення потенціалу фінансування аграрного сектору на 3 млрд дол. США [3]. Необхідність розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення, закладена в суті економічних реформ, впливає з того стану земельних відносин, який сформувався внаслідок реалізації аграрної реформи.

Проблемним моментом розвитку іпотеки в сільському господарстві є ще й той, що земельні угіддя сільськогосподарських підприємств України переважно сформовані на базі орендованих земель, що гальмує запровадження іпотеки. Відповідно до чинного законодавства іпотекодавцями можуть бути лише власники землі, а орендарі землі такого права не мають [2, с. 60].

За допомогою даних НБУ, які свідчать про зміну кредитного попиту сільських господарств, можна визначити стан сучасного іпотечного кредитування сільського господарства (рис. 2).

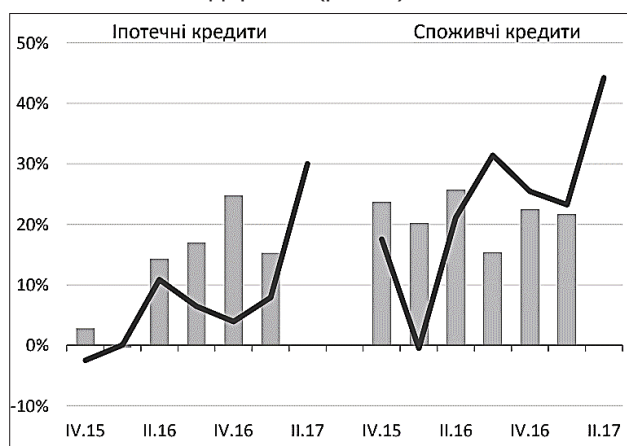


Рис. 2. Зміна кредитного попиту сільських господарств [3]

Попит на іпотечні кредити був сталим і слабким, порівняно з попитом на споживчі кредити, частка банків-респондентів, які вважають, що попит збільшиться, зросла до 47% проти 38% у IV кварталі 2015 року, баланс відповідей становив 20.2%. Банки також очікують поступового відновлення попиту на іпотечні кредити, проте, менш значною мірою, ніж на споживчі. Попит сільських господарств на кредити надалі зростає, баланс відповідей становив 15% для іпотечного кредитування та 22% для споживчого. Основним чинником підвищення попиту на іпотеку було зниження ставок за кредитами та поживалення на ринку нерухомості. Підвищення витрат на товари тривалого вжитку, споживацька впевненість разом з нижчими відсотковими ставками були основними рушіями збільшення попиту на споживчі кредити. У II кварталі 2017 року банки очікують приросту попиту як

на споживчі кредити, так і на іпотечні, баланс відповідей 44% та 30% відповідно. За оцінками банків, у I кварталі 2017 року боргове навантаження на сектор домогосподарств не змінилося в порівнянні з попереднім кварталом та було середнім – про це заявили 81% опитаних банків.

Мала частка на попит іпотечного кредитування сільського господарства викликана багатьма чинниками та проблемами для його подальшого розвитку. Щоб запобігти цим проблемам принципово важливим для сільськогосподарських підприємств як одного із основних учасників ринку іпотеки, щоб іпотечний кредит задовольняв таким вимогам [7, с. 199]:

- величина позики до заставної вартості земельної ділянки повинна бути якомога вища. Різниця між ними показує ту частину грошових коштів, яку повинен мати наявності заставодавець для отримання кредиту. Виходячи із максимально допустимого розміру позики на рівні 70% від заставної вартості земельної ділянки, позичальник має сплатити не менше 30% вартості землі;

- річна величина платежів за кредит у перерахунку на 1 га сільськогосподарських угідь не повинна суттєво перевищувати величину орендної плати. Зазвичай підхід до визначення максимально допустимої величини відсотків за кредитом є досить суб'єктивним, адже підприємства у переважній своїй більшості не мають вільних засобів, збільшення витрат у одному напрямі призводить до збільшення альтернативних витрат у інших напрямках;

- графік погашення виплат кредиту повинен враховувати специфіку сільськогосподарського виробництва та його циклічність. Тобто найбільш прийнятним є щорічне ануїтетне погашення з датою, що припадає на період реалізації сільськогосподарської продукції;

- у термін, на який видається кредит, має бути врахований рівень доходності сільськогосподарського виробництва у довгостроковому періоді та тривалість повного виробничого циклу;

- процедура подачі, розгляду заяви та оформлення іпотечного кредиту повинна бути стандартизована та раціоналізована, щоб запобігти затягуванню процесу видачі кредиту;

- можливість отримання кредиту поблизу діяльності суб'єкта підприємництва, що передбачає наявність широкої мережі відділень структур, які надають іпотечні послуги.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на сьогодні в Україні так і не визначена чітка модель іпотечного кредитування і причиною цього є низький рівень регулювання цієї сфери з боку держави. Для цього держава повинна забезпечувати постійну підтримку сільгоспвиробників і розробити ряд законодавчих актів, які могли б чітко регламентувати процедури надання кредитів. Також, враховуючи досвід розвинених країн світу,

побудувати власний механізм іпотечного кредитування, до якого пропонується включити правові, економічні, організаційні, мотиваційні та політичні інструменти і який би працював більш ефективно.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилевич В.Д. Іпотечний ринок: [монографія] / В.Д. Базилевич, Н.П. Погорельцева – К.: Знання, 2008. – 717 с.
2. Калетнік Г.М. Іпотечне кредитування в сільському господарстві України / Г.М. Калетнік // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 58-63.
3. Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua>.
4. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 № 898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/898-15>.
5. Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати: Закон України від 16.06.2003 р. № 979 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/979-15>.
6. Сергацкова Е.В. Формирование ипотечного механизма в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2005. – № 2. – С. 43-47.
7. Чепка В.В. Іпотечне кредитування в сільському господарстві / В.В. Чепка // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2015. – Вип. 5. – С. 196-200.

REFERENCES:

1. Bazylevych V.D., Pohorieltseva N.P. (2008) Ipotechnyi rynok: [Mortgage market]. Kyiv: Znannia, 717 p. (in Ukrainian).
2. Kaletnik H.M. (2013) Ipotechne kredyuvannia v sil'skomu hospodarstvi Ukrainy [Mortgage lending in agriculture in Ukraine]. Economy AIC, no 7, pp. 58-63.
3. Natsionalnyi bank Ukrainy. Ofitsiine internet-predstavnytstvo [National Bank of Ukraine. Official online representation] (electronic journal). Available at: <http://bank.gov.ua>.
4. Pro ipoteku: Zakon Ukrainy vid 05.06.2003 No. 898-IV [On mortgage: Law of Ukraine dated 05.06.2003 No. 898-IV] (electronic journal). Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/898-15>.
5. Pro ipotechne kredyuvannia, operatsii z konsolidovanim ipotecnym borhom ta ipotichni sertyfikaty: Zakon Ukrainy vid 16.06.2003 r. No. 979 [On Mortgage Lending, Operations with Consolidated Mortgage Debt and Mortgage Certificates: Law of Ukraine dated June 16, 2003 No. 979] (electronic journal). Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/979-15>.
6. Serhatskova E.V. (2005) Formyrovanye ypotечноho mekhanyzma v selskom khoziaistve [Formation of a mortgage mechanism in agriculture]. Economics of agricultural and processing enterprises, no 2, pp. 43-47.
7. Chepka V.V. (2015) Ipotechne kredyuvannia v sil'skomu hospodarstvi [Mortgage lending in agriculture]. Scientific herald of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and World Economy, no. 5, pp. 196-200.

Lobacheva I.F.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

Belyaeva K.S.

Student
Vinnytsia Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

ANALYSIS OF THE MODERN STATUS OF MORTGAGE LENDING OF AGRICULTURE IN UKRAINE

The article is devoted to the study of the current state of mortgage lending in agriculture in Ukraine based on the experience of highly developed countries, the identification of mortgage lending problems, and the search for likely ways to overcome them in this context. Many scholars and practitioners associate the success of agricultural enterprises and the ability to achieve sustainable development with mortgage lending. In the analysis of mortgage lending to agriculture is the formation of its own mechanism. Efficiently functioning mortgage mechanism should become a stimulating factor in the financial and economic growth of the agro-industrial complex of our country while ensuring the social development of rural areas. Also, the article investigates the change in the credit demand of agriculture, using data from the NBU, which indicate the state of modern mortgage lending to agriculture. Problems of mortgage lending are found and the search for probable ways of overcoming them in this context is done. An important problem of mortgage lending to agriculture in Ukraine is the lack of prerequisites for the development of agrarian mortgages. In the system of agrarian mortgages, the subject of a pledge is a land plot of agricultural purpose. The land is the main wealth of Ukraine, so operations with land should be under state control. The study also identifies the requirements that mortgage lending must satisfy in order to prevent problems of crucial importance for agricultural enterprises as one of the main players in the mortgage market.

Therefore, today in Ukraine, a clear model of mortgage lending is not defined and the reason for this is the low level of regulation of this sphere on the part of the state. To this end, the state should provide permanent support to agricultural producers and develop a number of legislative acts that could clearly regulate loan procedures. Also, taking into account the experience of the developed countries of the world, to build its own mechanism of mortgage lending, which is proposed to include legal, economic, organizational, motivational, and political instruments, and which would work more efficiently.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

GLOBAL FACTORS AND PERSPECTIVES OF THE DEVELOPMENT
OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

УДК 338.488.2

Сардак С.Э.

д.э.н., доцент,
профессор кафедры экономики
и управления национальным
хозяйством
Днепровский национальный
университет имени Олеса Гончара
Нарро Тума М.
магистрант
Днепровский национальный
университет имени Олеса Гончара

В статье предоставлена характеристика системообразующих природных, биологических, технических, экономических, социальных и управленческих факторов развития отельно-ресторанного бизнеса. Идентифицированы структурообразующие субъекты, тенденции, угрозы, риски, проблемы и вызовы развития отельно-ресторанного бизнеса. Определены перспективы развития отельно-ресторанного бизнеса в условиях глобализации мировой бизнес-среды в сфере гостеприимства.

Ключевые слова: факторы, отели, рестораны, бизнес, развитие.

У статті надано характеристику системоутворюючих природних, біологічних, технічних, економічних, соціальних і управлінських факторів розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Ідентифіковано структуроутворюючі суб'єкти, тенденції, загрози, ризики, про-

блеми та виклики розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Визначено перспективи розвитку готельно-ресторанного бізнесу в умовах глобалізації світового бізнес-середовища в сфері гостинності.

Ключові слова: фактори, готелі, ресторани, бізнес, розвиток.

The article gives a description of system-forming natural, biological, technical, economic, social, and managerial factors of the development of the hotel and restaurant business. The structure-forming subjects, trends, threats, risks, problems, and challenges of the development of the hotel and restaurant business are identified. Perspectives of development of the hotel and restaurant business in the conditions of globalization of the world business environment in the sphere of hospitality are determined.

Key words: factors, hotels, restaurants, business, development.

Постановка проблемы. В условиях формирования глобальной среды жизнедеятельности общества, изменяется характер социально-экономических взаимоотношений в сфере услуг, в целом, и в индустрии гостеприимства, в частности. В XXI веке хозяйствующие субъекты, которые оказывают услуги размещения и питания, вынуждены организовывать свой бизнес не только исходя из своего локального видения организации бизнес-процессов, но и с учетом стандартов транснациональных отельных и ресторанных сетей, а также глобальных императивов развития общества.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению научных и практических аспектов развития отельно-ресторанного бизнеса (ОРБ) посвящены публикации теоретиков и практиков таких, как: С. А. Бурый [1], П. А. Заремба [2], Л. А. Любимова [3], Н. С. Мартышенко [4], О. И. Милашовская [5], С. Э. Сардак [6], С. Н. Ясенюк [7].

Однако, в условиях глобализации мировой экономики и вследствие зависимости развития отельно-ресторанной индустрии от большого числа инфраструктурных субъектов, нерешенным вопросом остается идентификация императивов и тенденций развития ОРБ в разных временных горизонтах.

Постановка задачи. Целью исследования является определение главных факторов и перспектив развития ОРБ в условиях глобализации мировой бизнес-среды в сфере гостеприимства.

Изложение основного материала исследования. Развитие объектов ОРБ определяется многочисленными факторами и осуществляется индивидуально. Конечно же, набор влияющих факторов на развитие небольшого кафе, располо-

женного в небольшом населенном пункте в тропиках, будет существенно отличаться от фешенебельного ресторана в европейской столице. Однако, главные факторы, влияющие на развитие ОРБ на глобальном уровне, обобщенно можно представить в виде двух групп. Первая группа – это системные факторы (природные, биологические, технические, экономические, социальные и управленческие системы). Вторая группа – это структурные факторы (субъекты, тенденции, угрозы, риски, проблемы, вызовы). При использовании матричного метода глобальные факторы развития ОРБ можно визуализировать в табл. 1.

Таблица 1

**Глобальные факторы развития
отельно-ресторанного бизнеса***

Факторы	Субъекты	Тенденции	Угрозы	Риски	Проблемы	Вызовы
Природные	ПС	ПТ	ПУ	ПР	ПП	ПВ
Биологические	БС	БТ	БУ	БР	БП	БВ
Технические	ТС	ТТ	ТУ	ТР	ТП	ТВ
Экономические	ЭС	ЭТ	ЭУ	ЭР	ЭП	ЭВ
Социальные	СС	СТ	СУ	СР	СП	СВ
Управленческие	УС	УТ	УУ	УР	УП	УВ

* разработано авторами на основе [8]

Так в рамках природной системы, структурообразующими субъектами (ПС) выступают природные ресурсы – земельные, водные, климатические. Основной тенденцией (ПТ) развития ОРБ является перманентное освоение новых терри-

торий. С одной стороны, наблюдается увеличение плотности размещения отелей и ресторанов в мегаполисах, а с другой, их расположение во все более удаленных и нетрадиционных местах, в том числе подземные, подводные, горные отели и рестораны. Главными угрозами (ПУ) являются: превалирующая зависимость ОРБ от факторов природной среды, отсутствие механизмов противодействия природным факторам в глобальном масштабе, а также нарушение природных ареалов в результате антропогенной деятельности. Природными рисками (ПР) являются непредвиденные влияния внезапных катаклизмов (землетрясения, ураганы, наводнения, тайфуны, извержения вулканов и прочее), а также длительные природные изменения (изменения радиационного фона, температурного режима, уровня мирового океана, эрозия почв и прочее). Проблемы для ОРБ в природной среде (ПП) возникают локально, так как отели и рестораны расположены в разных климатических зонах и адаптированы под местные условия. Главными вызовами (ПВ) для ОРБ являются разработка механизмов идентификации, оповещения и прогнозирования влияния факторов природной среды, как внутри земных, наземных, так и космических.

В формате биологической системы структурообразующими субъектами (БС) выступают люди, животный и растительный мир. Основными тенденциями в биологической системе (БС) являются – увеличение численности населения (соответственно количества потребителей и трудовых ресурсов для отельно-ресторанной индустрии), сокращение фауны и флоры (то есть ресурсной базы для производственных процессов ОРБ). Угрозами в рамках биологической среды (БУ) являются нехватка продовольствия, сокращение центров притяжения туристов, нападения и негативные физические последствия от контакта диких животных с людьми, а также пандемии и вирусные заболевания. Рисками (БР) являются сокращение численности потребителей в ОРБ при усилении вышеприведенных угроз. Основной проблемой (БП) в ОРБ является зависимость мест размещения и масштабов хозяйственной деятельности от потоков потребителей и природно-сырьевой базы. В данном контексте, главным вызовом (БВ) является разработка защитных и компенсационных механизмов.

В технической системе структурообразующими субъектами (ТС) являются сооружения, здания, дороги, технологии и техника, используемая в ОРБ. Главными тенденциями (ТТ) являются постоянное увеличение результатов творческой активности (рост объема информации, изобретений, объектов авторского права, новых идей и прочее) и творческой деятельности (увеличение численности отелей и ресторанов, появление новых технологий, продуктов и услуг). Эти тенденции

активизируются за счет инноватизации в других отраслях. Например, развитие и распространение Интернет-технологий, новые технологии в строительстве, ускорение скорости движения и повышение комфортности транспортных средств, инновации в технологиях производства, хранения и приготовления продуктов питания и прочее. Угрозами в технической системе (ТУ) для субъектов ОРБ являются негативные эффекты техногенного характера – смерть и нарушение здоровья потребителей, персонала и местных жителей в результате аварий или во время предоставления услуг. Технические риски (ТР) обусловлены нарушениями технологий и требований безопасности, как субъектами ОРБ, так и потребителями, и в целом определены в национальных стандартах и корпоративных правилах обслуживания. Технические проблемы (ТП) возникают у всех хозяйствующих субъектов ОРБ и решаются в рамках имеющихся возможностей, что контролируется менеджерами, собственниками и государственными структурами. Основным техническим вызовом (ТВ) в ОРБ является использование инновационных технических преимуществ для обеспечения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов.

В экономической системе структурообразующими экономическими субъектами (ЭС) ОРБ являются продавцы (отели, рестораны и их объединенные комплексы), покупатели (получающие услуги по размещению и питанию) и рыночная инфраструктура (в том числе: туроператоры и турагентства, экскурсионные бюро, фермерские хозяйства, магазины, транспортные компании, IT-компании, рекламные агентства, контролирующие органы и прочие субъекты). Основными экономическими тенденциями (ЭТ) в ОРБ являются расширение ассортимента и повышение качества предоставляемых товаров и услуг. Основной экономической угрозой (ЭУ) для ОРБ является – снижение прибыльности в силу влияния внешних (действия потребителей, поставщиков, посредников и конкурентов) и внутренних (корпоративные ресурсы и процессы) факторов. Экономические риски (ЭР) возникают в силу: неблагоприятной политической или макроэкономической конъюнктуры, разрушения имиджа компании, недобросовестной конкуренции на местах, невыполнения договорных обязательств, нанесения ущерба клиентам и прочих обстоятельств. Экономические проблемы (ЭП) в ОРБ возникают в силу: нехватки финансовых средств, снижения спроса, инфляции и т. д. Главным экономическим вызовом (ЭВ) в ОРБ – является адекватное формирование предложения и удовлетворение потребностей потребителей для достижения коммерческого эффекта.

В социальной системе основными структурообразующими субъектами (СС) ОРБ являются продавцы, покупатели, рыночная инфраструктура,

а также местное население, мигранты и туристы. Основными социальными тенденциями (СТ) в ОРБ являются изменение потребностей, ценностей, ритма и стиля жизни населения, а также «стирание» гендерных и возрастных стереотипов поведения, что приводит к увеличению объема потребления коммерческих услуг питания (вне дома или доставка на дом) и размещения (отказ или уменьшение объема использования мобильных средств размещения, снижение объема размещения у знакомых или родственников). Социальными угрозами (СУ) в ОРБ являются негативные последствия от предоставляемых продуктов и услуг, которые разрушают имидж отелей и ресторанов, а иногда даже приводят к социальным волнениям и конфликтам в местах размещения объектов отельно-ресторанной индустрии. При этом, следует учитывать, что современные социальные риски (СР) в ОРБ во многом зависят от действий средств массовой информации и существенно активизируются в Интернете. Социальные проблемы (СП) в ОРБ решаются путем разработки и проведения информационной политики по продвижению бренда компаний и формирования устойчивых социальных связей. Главные социальные вызовы (СВ) в ОРБ заключаются в предоставлении социально полезных и востребованных обществом продуктов и услуг по размещению и питанию.

Главными управленческими структурообразующими субъектами (УС) в ОРБ являются менеджеры компаний и объединений, собственники, органы государственной власти и местного самоуправления, ассоциативные структуры, международные организации. Набирающей силу тенденцией в управлении (УТ) ОРБ является увеличение влияния крупных транснациональных сетей отелей и ресторанов, которые формируют тренды развития мировой отельно-ресторанной индустрии. В целом в ОРБ осуществляется транснационализация, стандартизация, автоматизация, компьютеризация и интеллектуализация систем управления. Увеличение потоков международных и внутригосударственных мигрантов, туристов и транзитно-перемещающихся лиц, обуславливает рост численности объектов отельной и ресторанной индустрии, и соответственно увеличение объема человеческих, материальных и финансовых ресурсов в ОРБ, что постепенно усложняет процесс управления компанией. Управленческими угрозами (УУ) в ОРБ являются: военные действия, теракты, политические конфликты, блокады, закрытие бизнеса органами государственной власти, рейдерский захват бизнеса или финансовых потоков, слияние и поглощение конкурентами. Управленческие риски (УР) возникают в силу специфики предоставляемых услуг – «нематериальность», «неоднородность», «несохраняемость», «неотделимость от источника

предоставления», «сложность определения качества». Главными управленческими проблемами (УП) в ОРБ являются отсутствие научно-обоснованных механизмов: диагностики инвестиционной привлекательности объектов в стратегическом периоде; обеспечения устойчивого развития кадрового потенциала; противодействия угрозам и рискам. Управленческими вызовами (УВ) являются: оптимизация систем управления, повышение качества внутри- и внешне корпоративных деловых коммуникаций, разработка новых форм ведения бизнеса.

Выводы из проведенного исследования. В целом, глобальные перспективы развития ОРБ зависят от влияния всех вышеприведенных факторов. Однако, основа ОРБ – предоставление услуг размещения и питания была всегда необходимой в прошлом и в будущем будут также востребованной. В случае цивилизованного развития общества в формате трендов конца XX – начала XXI века будут продолжать реализовываться такие глобальные тенденции, как интернационализация, социализация, активизация мобильности населения, атомизация общества, которые обусловят устойчивое развитие ОРБ путем увеличения численности субъектов отельно-ресторанной индустрии, а также увеличения объема и улучшения качества предоставляемых товаров и услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бурий С. А. Інноваційний потенціал у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризму / С. А. Бурий // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 5. – Т.2. – С. 201-205.
2. Заремба П. А. Конкуренентоспособность объектов индустрии гостеприимства: факторы и модели / П. А. Заремба // Ефективна економіка. – 2011. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=511>.
3. Любимова Л. А. Факторы и их влияние на развитие гостинично-ресторанного бизнеса / Л. А. Любимова, С. Н. Морева // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 10. – С. 93-96.
4. Мартышенко Н. С. Новые возможности развития гостиничного и ресторанного бизнеса в Приморском крае / Н. С. Мартышенко, Е. Е. Катриченко // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 3 – С. 281-285.
5. Мілашовська О. І. Інноваційний потенціал підприємств готельно-ресторанного бізнесу регіону / О. І. Мілашовська, А. В. Грянило, М. М. Удут // Економіка і суспільство. – 2017. – № 8. – С. 431-435.
6. Sardak S. Global innovations in tourism / S. Sardak, V. Dzhyndzhoian, A. Samoilenko // Innovative Marketing. – 2016. – № 3. – С. 45-50.
7. Ясенюк С. Н. Оцінка соціально-економічних факторів розвитку гостиничного бізнесу в регіоні / С. Н. Ясенюк, Г. Н. Лихошерстова // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. – 2016. – Т. 2. – № 4. – С. 30-34.

8. Сардак С. Е. Глобальна регуляторна система розвитку людських ресурсів: дис. ... д-ра ек. наук: 08.00.02 / Сардак Сергій Едуардович; ДНУ ім. О. Гончара. – Д., 2013. – 586 с.

REFERENCES:

1. Buriy S. A. (2014). Innovatsijnyj potentsial u sferi hotel'no-restorannoho biznesu ta turizmu [Innovative potential in the sphere of hotel and restaurant business and tourism]. – Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic sciences, № 5. – T. 2. – Pp. 201-205. (in Ukrainian).
 2. Zarembo P. A. (2011). Konkurentosposobnost' ob'ektov industrii gostepriimstva: faktory i modeli [Competitiveness of the objects of the hospitality industry: factors and models]. – Effective economy. – № 4. – <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=511>. (in Russian).
 3. Lubimova L. A. and Moreva S. N. (2013). Faktory i ih vlihanie na razvitie gostinichno-restorannogo biznesa [Factors and their impact on the development of hotel and restaurant business]. – Socio-economic phenomena and processes. – № 10. – Pp. 93-96. (in Russian).
 4. Martychenko N. S. and Katrychenko E. E. (2013). Novye vozmozhnosti razvitija gostinichnogo i

restorannogo biznesa v Primorskom krae [New opportunities for the development of hotel and restaurant business in Primorsky Krai]. – Economics and Entrepreneurship. – № 3 – Pp. 281-285. (in Russian).

5. Milachovska O. I., Gryanilo A. V. and Udut M. M. (2017). Innovatsijnyj potentsial pidpriemstv hotel'no-restorannoho biznesu rehionu [Innovative potential of enterprises of hotel and restaurant business of the region]. – Economics and Society. – № 8. – Pp. 431-435. (in Ukrainian).
 6. Sardak S., Dzhyndzhoian V. & Samoilenko A. (2016). Global innovations in tourism. Innovative Marketing, 3(12), 45-50.
 7. Yasenok S. N. and Lichoherstova G. N. Ocenka social'no-jekonomicheskikh faktorov razvitija gostinichnogo biznesa v regione [Assessment of socio-economic factors in the development of hotel business in the region]. – Scientific Result. Technologies of business and service. – T. 2. – № 4. – Pp. 30-34. (in Russian).
 8. Sardak S. E. (2013). Hlobal'na rehuliatorna sistema rozvytku liuds'kykh resursiv [Global Regulatory System of Human Resources Development] (Thesis of Doctor of Economic Sciences), Dnipropetrovsk: DNU. (in Ukrainian).

Sardak S.E.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
 Professor at Department of Economics and National Economy Management,
 Oles Honchar Dnipro National University

Narro Tuma M.

Graduate Student,
 Oles Honchar Dnipro National University

GLOBAL FACTORS AND PERSPECTIVES OF THE DEVELOPMENT OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

It is noted that in the conditions of formation of the global environment of society's life, the nature of socio-economic relations in the sphere of services, in general, and in the hospitality industry in particular, is changing. In the 21st century, business entities that provide accommodation and food services are forced to organize their business not only on the basis of their local vision of the organization of business processes but also considering the standards of the transnational hotel and restaurant networks, as well as taking into account the global imperatives of world development.

It is determined that in the context of the globalization of the world economy and the dependence of the development of the hotel and restaurant industry on a wide range of infrastructure subjects, the unresolved issue remains the identification of imperatives and trends in the development of the hotel and restaurant business in different time horizons.

The aim of the research is to determine the main factors and perspectives for the development of the hotel and restaurant business in the context of the globalization of the global business environment in the hospitality sphere.

Using the matrix method, a description of 36 global factors affecting the development of the hotel and restaurant business is provided. It is noted that the global prospects for the development of the hotel and restaurant business depend on the influence of all the above factors. However, the foundation of the hotel and restaurant business – the provision of accommodation and food services was always necessary in the past and will be in demand in the future.

It is substantiated that in the case of civilized development of society in the format of trends of the end of the 20th century and the beginning of the 21st century such global trends as internationalization, socialization, mobilization of population, atomization of society will continue to be implemented that will determine the sustainable development of the hotel and restaurant business by increasing the number of subjects in the restaurant industry, as well as increasing the volume and improving the quality of goods and services provided.

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ АДАПТАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE EXPORT POTENTIAL OF UKRAINIAN MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN THE SYSTEM OF THE ADAPTIVE MECHANISM

У статті визначено передумови формування експортного потенціалу виробників машинобудівної продукції. Здійснено аналіз динаміки експортних операцій провідних машинобудівних підприємств Вінницької області. Проведено оцінку основних фінансово-економічних показників експортного потенціалу підприємств машинобудівного комплексу Вінницької області з метою визначення необхідності застосування адаптаційних заходів в контексті розвитку євроінтеграційних процесів національної економіки.

Ключові слова: експорт, експортний потенціал, машинобудівний комплекс, європейська інтеграція, адаптація.

дана оцінка основных финансово-экономических показателей экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса Винницкой области с целью определения необходимости применения адаптационных мероприятий в контексте развития евроинтеграционных процессов национальной экономики.

Ключевые слова: экспорт, экспортный потенциал, машиностроительный комплекс, европейская интеграция, адаптация.

The article defines preconditions of export potential formation of engineering products producers. The dynamics of export operations of the leading machine-building enterprises of Vinnytsia region is analysed. The key financial and economic indicators of the export potential of machine-building enterprises of Vinnytsia region are estimated.

Key words: export, export potential, machine-building complex, European integration, adaptation.

УДК 339(92+944)(045)

Семенюк І.Ю.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницький національний
університет

В статье определены предпосылки формирования экспортного потенциала производителей машиностроительной продукции. Осуществлен анализ динамики экспортных операций ведущих машиностроительных предприятий Винницкой области. Прове-

Постановка проблеми. Поглиблення євроінтеграційних процесів України та підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом є важливим фактором, що впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств машинобудівного комплексу. Проте, їх інтеграція до європейського економічного простору можлива лише за умов ефективного використання експортного потенціалу, аналіз та оцінка якого є важливою передумовою формування механізму зовнішньоекономічної адаптації українських виробників машинобудівної продукції до умов вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань особливостей формування, використання та оцінки експортного потенціалу саме машинобудівних підприємств знайшли своє відображення у працях таких науковців, як: Є. Шелест [1, 2], К. Селезньова [3], Н. Байдала [4], Н. Шмиголь [5], І. Захарчук [6], О. Шестакова [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених дослідженню теоретичних аспектів використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств, недостатньо висвітленою залишається проблема його формування та оцінки в умовах адаптації до євроінтеграційних процесів.

Постановка завдання. Метою статті є здійснити аналіз та оцінку експортного потенціалу на прикладі машинобудівних підприємств Вінниць-

кої області та визначити необхідність здійснення адаптаційних заходів в контексті розвитку євроінтеграційних процесів національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Експортний потенціал визначає спроможність машинобудівного підприємства здійснювати зовнішньоекономічну діяльність та формує конкурентоспроможність його продукції на європейському ринку. У свою чергу аналіз та оцінка експортного потенціалу дають можливість визначити готовність виробника машинобудівної продукції до освоєння зарубіжних ринків з найбільш максимальним ефектом, а також розробити ряд необхідних адаптаційних заходів.

На нашу думку, оцінку експортного потенціалу підприємства доцільно розпочинати з аналізу динаміки його експортної діяльності. Розглянемо ефективність реалізації експортного потенціалу виробників машинобудівної продукції на прикладі підприємств Вінницької області.

Варто зазначити, що органи місцевого самоврядування області відіграють дуже важливу роль у формуванні експортного потенціалу промислового сектору шляхом створення сприятливого бізнес клімату у контексті визначення першочергових та стратегічних завдань економічного розвитку регіону. Зокрема, протягом останніх років було здійснено ряд таких важливих кроків:

– в області створено 30 Центрів надання адміністративних послуг (з яких 21 – районний, 4 – міськрайонні, 3 – міські) та 6 територіальних відді-

лень в т. ч. 3 відділення Центру адміністративних послуг «Прозорий офіс» в м. Вінниці;

– Вінницька область першою в Україні створила Агенцію регіонального розвитку, що має на меті формування інвестиційної привабливості та залучення коштів в соціально-економічний розвиток області;

– Вінницька область реалізує 10 Угод про торговельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво із регіонами Республіки Польща, Румунії, Чехії та іншими;

– у 2016 році в м. Вінниця був створений Вінницький індустріальний парк, метою якого є залучення інвестицій в економіку обласного центру, забезпечення сприятливих умов для функціонування та розвитку промислових підприємств, поліпшення інвестиційного іміджу міста, забезпечення економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності території, створення нових робочих місць, збільшення надходжень до всіх рівнів бюджету, розвитку сучасної виробничої та ринкової інфраструктури;

– у 2017 році в м. Вінниця було створено «Індустріальний парк «Вінницький кластер холодильного машинобудування», метою якого є утворення потужного кластеру холодильного машинобудування, щоб включатиме в себе повний цикл виробництва холодильного обладнання, сервісного обслуговування та розвинену логістичну складову;

– у Вінницькій області сформовано перелік понад 100 інвестиційно привабливих ділянок типу «greenfield» та типу «brownfield».

Показовим також є те, що за обсягами виробництва продовольчих товарів народного споживання Вінницька область посідає одне з провідних місць в Україні. Так у 2016 році індекс промислового виробництва склав 105,3% до відповідного періоду 2015 року, у той час, як індекс промислової продукції по Україні становив 102,4%. Також Вінниччина входить до 10 областей України, які за результатами зовнішньоторговельної діяльності в 2016 році досягли позитивного сальдо зовнішньої торгівлі товарами та приросту експорту товарів [8].

Провідними підприємствами машинобудівного сектору Вінницького регіону, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, є ПРАТ «Барський машинобудівний завод» та ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод».

ПРАТ «Барський машинобудівний завод» займається виробництвом технологічного обладнання для харчової промисловості, а також газових, електричних та твердопаливних котлів. На експорт підприємство реалізує газові та твердопаливні котли, а також запчастини до них, машини для виготовлення хлібобулочних виробів, обладнання для консервної промисловості, обладнання для кондитерської промисловості. При цьому,

частка експорту у загальному обсязі реалізованої продукції підприємством становить близько 30%.

Основними ринками збуту підприємства «Барський машинобудівний завод» є Росія, Білорусь, Молдова, Румунія, Ізраїль, країни Середньої Азії, Кавказу та Прибалтики [9].

Публічне акціонерне товариство «Могилів-Подільський машинобудівний завод» – це підприємство, що спеціалізується на виробництві переробного обладнання та є одним з провідних в Україні та країнах СНД виробником технологічних машин і високопродуктивного млинарського обладнання. На сьогоднішній день продукція підприємства займає досить широку нішу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

В основній номенклатурі заводу більш, ніж 60 найменувань виробів, серед яких і технологічне та транспортне обладнання, опалювальне обладнання, агрегатні вальцьові млини та верстати, устаткування для виробництва виробів з крупи тощо. Діюча на заводі система контролю якості сертифікована на відповідність міжнародному стандарту ISO-9001.

Продукція ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод» постачається у більш, ніж двадцять країн світу. Це, перш за все, країни СНД, Польща, Угорщина, Румунія, Болгарія, Іран та Австрія [10].

Динаміку експортних операцій досліджуваних підприємств протягом 2012-2016 років представлено на рис. 1.

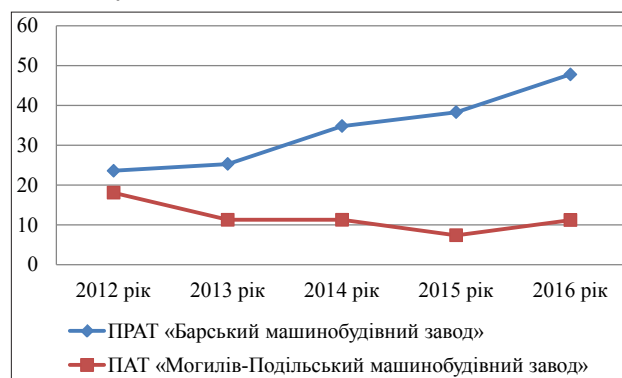


Рис. 1. Динаміка експорту товарів ПРАТ «Барський машинобудівний завод» та ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод» у 2012-2016 рр., млн грн

Як видно з рис. 1, експортна діяльність ПРАТ «Барський машинобудівний завод» характеризувалася найбільш позитивною динамікою протягом 2012-2016 рр. Продаж продукції підприємства за кордон у 2016 році порівняно з 2012 роком збільшився на 89%. Експорт продукції ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод», навпаки, зменшився на 38,2% у 2016 році порівняно з 2012 роком. Однак, у порівнянні з 2015 роком обсяг експорту підприємства у 2016 році збільшився на 51,4%.

Фінансово-економічні показники розвитку експортного потенціалу окремих машинобудівних підприємств Вінницької області у 2012 та 2016 роках

Показник	ПРАТ «Барський машинобудівний завод»		Темп приросту (2016-2012) / 2012, %	ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод»		Темп приросту (2016-2012) / 2012, %
	2012 рік	2016 рік		2012 рік	2016 рік	
Обсяг експорту, тис. грн	25312	47849	89,0	18121	11193	-38,2
Частка експорту у загальному обсязі реалізованої продукції, %	36,0	40,1	11,4	50,0	20,7	-58,6
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	81530	128701	57,9	46238	55969	21,0
Середньооблікова чисельність працівників, ос.	450	390	-13,3	595	401	-32,6
Продуктивність праці персоналу підприємства щодо здійснення ним експортної діяльності, тис. грн./ос.	56,2	122,7	118,3	30,5	27,9	-8,5
Собівартість експортної продукції, тис. грн	72066	108095	49,9	35433	41320	16,6
Фондовіддача, грн	7,7	13,0	68,8	1,3	1,2	-7,7
Рентабельність реалізованої продукції, %	88,3	83,9	-4,9	76,6	73,8	-3,7

Основними складовими експортного потенціалу підприємства, крім експортної діяльності, виступають також ресурси та технології [11]. Тому при здійсненні оцінки важливо враховувати показники виробничого, трудового, фінансового, організаційного, інноваційного, інвестиційного та конкурентного потенціалу експортера машинобудівної продукції. Порівняльна характеристика основних фінансово-економічних показників розвитку експортного потенціалу ПРАТ «Барський машинобудівний завод» та ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод» представлено у табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод» продемонстрував гірші результати розвитку експортного потенціалу у 2016 році порівняно з ПРАТ «Барський машинобудівний завод», зменшення обсягів експорту якого було спричинено скороченням частки експорту у загальному обсязі реалізованої продукції на 58,6%. У свою чергу, зменшення продуктивності праці персоналу підприємства щодо здійснення ним експортної діяльності на 8,5% стало наслідком скорочення середньооблікової чисельності працівників на 32,6% порівняно з 2012 роком.

Така негативна динаміка свідчить про те, що ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод» потребує розробки комплексу адаптацій-

них заходів з метою покращення основних показників його експортного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому ринку, так і на ринках європейських країн.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, рівень розвитку експортного потенціалу є ключовим фактором конкурентоспроможності машинобудівних підприємств та дозволяє визначити необхідність застосування адаптаційних заходів в умовах розвитку євроінтеграційних процесів України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шелест Є. О. Передумови, проблеми й загрози формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств / Є. О. Шелест // Економіка промисловості. – 2013. – № 1-2. – С. 90-100.
2. Шелест Є. О. Активізація розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств України шляхом впровадження ефективного механізму його формування та використання / Є. О. Шелест // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 53-62.
3. Селезньова К. В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства / К. В. Селезньова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 45. – С. 102-115.

4. Байдала Н. Розвиток експортного потенціалу машинобудівних підприємств на засадах застосування евристичних функцій управління / Н. Байдала, О. Коломієць // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2013. – № 52. – С. 152-164.

5. Шмиголь Н. М. Експортний потенціал підприємств машинобудівної галузі запорізького регіону: сучасний стан, проблеми, перспективи / Н. М. Шмиголь, Т. С. Павлюк // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 47-55.

6. Захарчук І. Ю. Експортний потенціал машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / І. Ю. Захарчук // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_59.

7. Шестакова О. А. Методологічні аспекти формування механізму управління розвитком експортного потенціалу машинобудівного підприємства [Текст] / Олена Андріївна Шестакова // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – Випуск 1. – С. 137-145.

8. Офіційний сайт Інвестиційного порталу Вінниччини [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://vininvest.gov.ua/>.

9. Офіційний сайт ПРАТ «Барський машинобудівний завод» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://barmash.com.ua/>.

10. Офіційний сайт ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний завод» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://mpmz.ua/>.

11. Скриньковський Р. М. Діагностика фінансового, виробничого, трудового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного потенціалів і аналіз потенційних ризиків підприємства в умовах невизначеності / Р. М. Скриньковський // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 186-193.

REFERENCES:

1. Shelest Ye. O. (2013) Peredumovy, problemy u zahrozy formuvannya ta vykorystannya eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv [Pre-conditions, problems and threats of forming and using the export potential of machine building enterprises]. *Ekonomika promyslovosti*, pp. 90-100. (in Ukrainian).

2. Shelest Ye. O. (2013) Aktyvizatsiya rozvytku eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv Ukrainy shlyakhom vprovadzhennya efektyvnoho mekhanizmu yoho formuvannya ta vykorystannya [Activation of the export potential of Ukraine machine-building enterprises by implementing an effective mechanism of its formation and use]. *Ekonomichniy prostir*, pp. 53-62. (in Ukrainian).

3. Selez'nova K. V. (2013) Obhruntuvannya faktoriv vplyvu na rozvytok eksportnoho potentsialu mashynobudivnoho pidpriemstva [Justification of the factors influencing the development of the export potential of the machine-building enterprise]. *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu «KhPI»*. *Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnytstva*, pp. 102-115. (in Ukrainian).

4. Baydala N., Kolomiyets O. (2013) Rozvytok eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv na zasadakh zastosuvannya evrystychnykh funktsiy upravlinnya [export potential development of machine-building enterprises on the basis of applying of heuristic functions of management]. *Naukovi pratsi Natsional'noho universytetu kharchovykh tekhnolohiy*, pp. 152-164. (in Ukrainian).

5. Shmyhol N. M., Pavlyuk T. S. (2014) Eksportnyy potentsial pidpriemstv mashynobudivnoyi haluzi zaporiz'koho rehionu: suchasnyy stan, problemy, perspektyvy [The export potential of the machine-building industry enterprises of zaporizhian region: current status, problems, perspectives]. *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*, pp. 47-55. (in Ukrainian).

6. Zakharchuk I. Yu. (2013) Eksportnyy potentsial mashynobudivnykh pidpriemstv [Export potential of machine – building enterprises]. *Efektyvna ekonomika*, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_59 (in Ukrainian).

7. Shestakova O. A. (2017) Metodolohichni aspekty formuvannya mekhanizmu upravlinnya rozvytkom eksportnoho potentsialu mashynobudivnoho pidpriemstva [Methodological aspects of formation of enterprise export potential management]. *Ukrayins'kyi zhurnal prykladnoyi ekonomiky*, pp. 137-145. (in Ukrainian).

8. Ofitsiynyy sayt Investytsiynoho portalu Vinnychchyny [Official website of the Vinnytsia Investment Portal]. Available at: <http://vininvest.gov.ua/> (in Ukrainian).

9. Ofitsiynyy sait PRAT «Barskyi mashynobudivnyi zavod» [Official website of «Bar Machine-Building Plant»]. Available at: <http://barmash.com.ua/> (in Ukrainian).

10. Ofitsiynyy sait PAT «Mohyliv-Podil'skyi mashynobudivnyi zavod» [Official website of «Mohyliv-Podil'skyi Engineering Plant»]. Available at: <http://mpmz.ua/> (in Ukrainian).

11. Skrynkovskyy R. M. (2015) Diahnostyka finansovoho, vyrobnychoho, trudovoho, sotsialno-ekonomichnoho ta innovatsiino-investytsiynoho potentsialiv i analiz potentsiinykh ryzykiv pidpriemstva v umovakh nevyznachenosti [Diagnostic of the Financial, Industrial, Labor, Socio-Economic and Innovation and Investment Potentials and Analysis of the Enterprise Potential Risks under Conditions of Uncertainty]. *Problemy ekonomiky*, pp. 186-193. (in Ukrainian).

**ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE EXPORT POTENTIAL
OF UKRAINIAN MACHINE-BUILDING ENTERPRISES
IN THE SYSTEM OF THE ADAPTIVE MECHANISM**

The deepening of the European integration processes of Ukraine and the signing of the Association Agreement with the European Union is an important factor influencing the development of the foreign economic activity of domestic enterprises of the machine-building complex. However, their integration into the European economic space is possible only with the effective use of export potential. Because its analysis and assessment is an important precondition of formation of foreign economic adaptation mechanism of Ukrainian producers of machine-building products to the conditions of free trade between Ukraine and the EU.

The export potential determines the ability of the machine-building enterprise to carry out the foreign economic activity and forms the competitiveness of its products in the European market.

The analysis and assessment of export potential make it possible to determine the readiness of the producers of machine-building products to the development of foreign markets with the maximum effect, as well as to apply a number of necessary adaptation measures.

The main components of the export potential of the enterprise are export activity, resources, and technologies. That is why, it is important to take into account the indicators of production, labour, financial, organizational, innovative, investment, and competitive potential of the exporter of machine-building products.

The article defines the preconditions of export potential formation of engineering products producers. The dynamics of export operations of the leading machine-building enterprises of Vinnytsia region is analysed. The key financial and economic indicators of export potential of machine-building enterprises of Vinnytsia region are estimated.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ПОДОЛАННЯ КОРУПЦІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

OVERCOMING CORRUPTION AS ONE OF THE TERMS OF PROVIDING THE SOCIAL ORIENTATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN CURRENT CONDITIONS

УДК 330.354

Алексеева К.А.

к.держ.упр.,
доцент кафедри виробничого
та інвестиційного менеджменту
Національний університет біоресурсів
і природокористування

Мильман Л.М.

аспірант кафедри виробничого та
інвестиційного менеджменту
Національний університет біоресурсів
і природокористування

У статті визначено подолання корупції як передумову забезпечення соціальної спрямованості економічного розвитку в сучасних умовах в Україні. Обґрунтовано причини і передумови розповсюдження та вкорінення корупції у всі сфери економіки України. Виявлено основні негативні соціальні та економічні наслідки корупції на всіх рівнях в Україні, аж до загроз її національній безпеці.

Ключові слова: корупція, подолання корупції, соціальна спрямованість економічного розвитку, наслідки корупції, національна безпека.

В статье определено преодоление коррупции как предпосылку обеспечения социальной направленности экономического развития в современных условиях в Украине. Обосновано причины и предпосылки распространения и внедрения коррупции во все сферы экономики Украины. Выявлено основные

негативные социальные и экономические последствия коррупции на всех уровнях в Украине вплоть до угрозы ее национальной безопасности.

Ключевые слова: коррупция, преодоление коррупции, социальная направленность экономического развития, последствия коррупции, национальная безопасность.

In the article, the overcoming of corruption as one of the terms of providing the social orientation of the economic development in the current conditions in Ukraine is determined. Reasons and premises of wide spreading of the corruption in all the spheres of the Ukrainian economy are well grounded. The main negative social and economic consequences of corruption at all levels in Ukraine are shown even such as a factor threatening its national safety.

Key words: corruption, overcoming corruption, social orientation of economic development, consequences of corruption, national safety.

Постановка проблеми. У наш час однією з найвагоміших проблем в Україні, яка, безперечно, є серед найсуттєвіших перепон на шляху до європейської інтеграції, є проблема корупції. Прояви корупції у різних її формах можна спостерігати на різних рівнях економіки України, у всіх її галузях та сферах. Іноземці навіть вважають, що корупція в Україні набула специфічної форми та інтегрувалася безпосередньо в саму систему господарювання, особливо у формах різноманітного «договірництва», «кумівства», «кругової поруки», «заступництва» тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням корупції в економіці України на сьогодні присвячується досить багато публікацій серед науковців-економістів, державних управлінців, юристів. Явище корупції є абсолютно міждисциплінарним, тому науковий інтерес викликають роботи вчених різних спеціальностей соціально-гуманітарного профілю. Так, зокрема, у роботах І.О. Ревака досліджуються теоретичні основи й методологічні підходи до вивчення корупції в Україні та світі, аналізуються тенденції поширення та економічні наслідки цього негативного соціально-економічного явища, узагальнюється досвід боротьби з ним у різних державах [2]. Досить велика кількість

публікацій стосовно юридичного забезпечення розв'язання проблеми корупції здійснюється роботах вчених-юристів, зокрема: Л.В. Багрій-Шахматов, А.І. Берлач, В.М. Гаращук, М.Ю. Бездольний, Л.Р. Біла-Тіунова, Б.В. Волженкін, Д.Г. Заброта, Д.І. Йосифович, М.І. Мельник, А.І. Мізерій, О.Я. Прохоренко, А.І. Редька, О.В. Терещук, М.І. Хавронюк. Однак, на нашу думку, недостатньо уваги все-таки приділяється питанням подолання корупції саме як фактору та передумови забезпечення соціальної спрямованості економічного розвитку в сучасних умовах.

Формулювання цілей статті. Мета даної статті полягає в обґрунтуванні необхідності подолання корупції як передумови забезпечення соціальної спрямованості економічного розвитку в сучасних умовах. Для досягнення мети передбачено:

- обґрунтувати причини і передумови розповсюдження та вкорінення корупції у всі сфери економіки України;
- виявити основні негативні соціальні та економічні наслідки корупції на всіх рівнях в Україні, аж до загроз її національній безпеці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна набула політичної незалежності та можливості самостійно приймати економічні рішення

у 1991 році. До того часу економіка України була частиною економіки колишнього Радянського Союзу. Економічний розвиток України того періоду повністю підпорядкований геополітичними та стратегічними цілями країни, до складу якої вона входила. Національні інтереси України, у тому числі економічні, взагалі не визначалися окремо, а існування глибоких зв'язків між так званими республіками та взаємозалежність між ними пов'язані з поділом праці між ними та їх спеціалізацією спричинили у перше десятиліття незалежності України тяжку кризу. Глибокі, створені за три чверті століття, зв'язки були враз розірвані, після чого наступила криза неплатежів, а вітчизняне виробництво, не витримавши конкуренції з імпортованими аналогами, на певний час суттєво загальмувалося. Відбувалося значне падіння виробництва промислової продукції, продукції сільського господарства, інших сфер та галузей економіки.

Курс, взятий Україною у той непростий період, був передусім спрямований на глибокі економічні перетворення та втілювався в таких державних документах і законах, як: Закони України «Про власність», «Про банки і банківську діяльність», «Про підприємства в Україні», «Про підприємництво», «Про зайнятість населення», «Про освіту» та ін. Варто зауважити, що ринкові інститути та інституції в Україні існували у той момент тільки у зародковому стані, що висувало нелегке завдання абсолютної трансформації усієї діючої тоді системи господарювання. Особливістю взятого Україною курсу було те, що при переході до ринку заперечувався шлях «шокової терапії» і передбачалося здійснення ринкових трансформацій еволюційним шляхом. Стрижневим завданням нової економічної політики було утвердження багатокладної змішаної економіки, яка мала базуватися на принципах демократизації власності, рівноправному існуванні та всебічній підтримці державою всіх її форм – приватної, колективної, комунальної, державної. Важливим аспектом також стало визначення соціально орієнтованого спрямування розвитку ринкової економіки, тобто на озброєння були взяті, зокрема, напрацювання економістів німецької школи неолібералів А. Мюллера-Армака, А. Рюстова, В. Рьопке та Л. Ерхарда щодо розробленої ними концепції соціального ринкового господарства як “третього шляху” між свавільним ринком та тоталітарною адміністративною економікою.

Серед найважливіших позитивних перетворень того часу були усвідомлення цілей та стратегії України, її місця у світі. З моменту становлення України як суверенної незалежної держави розпочалися істотні зміни у всіх сферах суспільного життя: процес переходу від тоталітаризму до демократії, від командної до ринкової економіки, від одноманітних до поліваріантних форм культурного життя. Саме тоді українці вперше

за довгий період відчули себе окремою нацією. Демократичні цінності, закріплені в Конституції України, стали своєрідним еталоном, орієнтиром, метою держави в своєму розвитку. Орієнтуючись на досвід розвинених країн Заходу, Україна задекларувала себе як демократична, правова та, що є надзвичайно важливим, соціальна держава. Пріоритетними напрямками політики було визнано соціальний захист населення, підвищення ролі особистого трудового доходу, формування нового механізму фінансування та регулювання розвитку соціальної сфери.

Однак, дані важливі концептуальні та законодавчі зміни відбувалися на фоні значного спаду виробництва та економічного спаду, супроводжувалися значним зuboжінням значної частини населення поряд із збагаченням окремих його соціальних прошарків. Закономірно, що у таких непростих умовах перехідного періоду відбулася значна тінізація та криміналізація економічної системи країни. Непростий процес становлення демократії та відмова від попередніх невідповідних демократичним традиціям форм здійснення судочинства та роботи всієї пенітенціарної системи на тлі загального падіння рівня життя населення на певний час дозволили розвиток вседозволеності у плані організації, у тому числі різноманітних злочинних схем в економіці країни. З-поміж причин невдалого перехідного періоду можна виділити: по-перше, значні прорахунки під час роздержавлення та приватизації, які призвели до перерозподілу власності на користь окремих суб'єктів господарювання, часто незаконним шляхом; по-друге, сліпе наслідування рекомендаціям міжнародних економічних і фінансових інститутів щодо ведення економічної політики виключно монетаристськими методами, неадекватними фазі кризи та падіння виробництва, що супроводжували початок перехідного періоду (лібералізація цін, інфляційні методи реформування, відсторонення держави від управління економікою). У таких непростих умовах в Україні у 90-х роках утвердився специфічний спосіб господарювання, заснований на пануванні олігархічно-корупційних зв'язків на всіх рівнях національної економіки. Негативне та руйнівне явище корупції набуло системного характеру та фактично стало складовою частиною самої системи господарювання в країні. За макроекономічними і політекономічними дослідженнями у той період корупція перетворилася ледь не найбільшу перепону та загрозу будь-яких перетворень на шляху до економічного зростання і розвитку країни. Корупцію стало можливим спостерігати у всіх галузях національної економіки, хоча, звичайно, найпривабливішими сферами стали ті галузі та сфери національної економіки, де держава здійснювала значні державні закупівлі, продаж сировини, видобуток

природних ресурсів, де виконувалися масштабні інвестиційні проекти і відбувався продаж державних активів та їх приватизація. Призначення на відповідальні посади стало також часто здійснюватися на корупційних підставах.

У соціальній сфері корупція набула форм «договірництва», що в умовах надзвичайно низької заробітної плати працівників даної сфери у той період стало визначальним фактором функціонування та навіть виживання сфер освіти, охорони здоров'я, культури, спорту тощо. Надзвичайно небезпечного розмаху набула масштабна корупція в судах та правоохоронній системі, корупція у війську, зокрема, у військкоматах, у службі безпеки. Як у подальшому показала історія, згодом все це разом стало значною загрозою не тільки економічному розвитку країни, а й національній безпеці країни загалом. Помаранчева революція та Революція гідності стали тими точками кипіння, коли незгода населення України жити у сильно корумпованому суспільстві перетворилася на реальний спротив.

На сьогодні проблема корупції активно обговорюється у засобах масової інформації, постійно здійснюються показові «викриття» посадових осіб, винних у корупції. Водночас ставлення пересічних громадян до проявів корупції насправді залишається різним: від майже лояльного до абсолютно категоричного із вимогами швидкої «розправи над корупціонерами», одні корупційні дії визнавалися громадянами злочинними, інші всього лише аморальними. До останніх, як правило, відносилися кумівство і заступництво на основі політичної орієнтації, родинних зв'язків або інших преференцій. Визнаючи злочинність існування корупційних контактів між вищими посадовими особами, самі пересічні громадяни постійно вдаються до різноманітних позастатутних відносин з представниками медицини, освіти, житлово-комунальної сфери тощо для прискорення вирішення своїх проблем в умовах надто бюрократизованої ще з минулих часів та абсолютно непристосованої до нових умов системи. На думку С. Серьогіна, соціальні аспекти корупції проявляються в політичній, економічній, культурній й ін. сферах життєдіяльності українського суспільства в масштабах, близьких до критичного показника. Вплив корупції на адміністративне й соціальне середовище державних службовців, трансформацію їх моральних норм і цінностей, корпоративну культуру державної служби сьогодні дуже значний [4].

Варто зауважити, що не існує на теперішній час суспільство, в якому вдалося повністю подолати явище корупції. Абсолютно викоринити явище корупції – надто дорого та практично неможливо. Окрім того, якщо поставити боротьбу з корупцією за самоціль, можна позбавити всю економіку країни гнучкості, а населення громадянських свобод. Історії відомі яскраві приклади, коли правляча

верхівка використовувала боротьбу з корупцією як інструмент для посилення свого контролю над суспільством, репресій та переслідувань політичних супротивників. Наслідком ставало встановлення авторитарних режимів «поліцейської держави» із сильною вертикаллю центральної влади.

Саме тому акцент потрібно робити не на повному подоланні явища корупції, а на усуненні умов для виникнення найнебезпечніших форм цього явища. До таких форм можна віднести передусім розтрату (розкрадання) і хабарництво. Хабарництво є різновидом корупції, за якої дії посадової особи полягають в наданні якихось послуг фізичній або юридичній особі в обмін на надання останнім певної вигоди першому. До кримінальних злочинів також належить купівля голосів виборців (хоча деякі вчені вважають її не формою корупції, а видом недобросовісної виборчої кампанії). Серед форм корупції варто також виділити здирство та змову. Здирство («державний рекет») визначають, як форму корупції, за якої державні чиновники вимагають незаконну винагороду, наприклад, за отримання дозволів, ліцензій, патентів, тощо. Змова відрізняється від здирства тим, що є вигідною обом сторонам, але завдає збитку державі (наприклад, податковий інспектор за певну суму «закриває очі» на неналежну сплату податків підприємцем). Існує також лобізм, який навряд чи можна вважати протиправною дією, хоча він також пов'язаний з використанням посадовими особами владних повноважень для реалізації інтересів певних груп.

Що стосується «договірництва», «кумівства», «заступництва», які мають місце, зокрема, у соціальній сфері, то тут, на нашу думку, найкращим способом подолання даного явища є забезпечення гідного рівня життя працівників даної сфери. Адже тут мова йде скоріше про прагнення до забезпечення вчителями, лікарями, діячами культури та спорту собі, принаймні середнього рівня життя в умовах наднизького рівня заробітних плат у даній сфері.

На теперішній час Україна є визнаною країною з ринковою економікою. З економічною точки зору, скінчився суперечливий період трансформації: було створено всі необхідні елементи ринкової інфраструктури; поряд з іншими формами власності забезпечено існування інституту приватної власності, створено банківську систему, забезпечено вільний обмін грошей, завдяки відмові від директивного планування ринкові суб'єкти стали автономними у своїй господарській діяльності, розроблено законодавчу базу, яка відповідає новим ринковим умовам. Паралельно відбулася трансформація суспільної свідомості людей: пересічні громадяни стали більше покладатися на себе, менше довіряти державі, що було зумовлено зміною раніше існуючої системи цінностей. Світо-

гляд людей набув більше раціональних, технократичних рис, необхідних для існування в умовах ринкової економіки. Варто відзначити, що переважно серед населення постійно спостерігалася підтримка ринкових трансформацій.

Окрім того, за останні роки суттєво зріс імідж України у світі. Тепер уже добре відомо, що українці бажають жити у демократичному суспільстві, прагнуть до забезпечення реалізації європейських цінностей на вітчизняних теренах. Україну дійсно почали сприймати, як частину Європи. Україна стала викликати зацікавленість та підтримку основної маси європейців. Однак, питання подолання корупції на разі залишається одним з найактуальніших. За індексом сприйняття корупції Україна у 2016 році посіла 131 місце з 176 країн, де проводилося дослідження. Становище України у плані корупції стало ще гіршим, ніж, наприклад, у 2007 році, коли місце України за даним індексом було 118 з 179 країн. На сьогодні Україну вважають однією з найкорумпованіших країн [1].

У таких умовах, на думку українських вчених, корупція є реальною загрозою національної безпеки та конституційного устрою України, насамперед вона є основною загрозою українській нації, зокрема, політичним, правовим, моральним, культурним засадам її розвитку [3]. На теперішній час корупція в Україні – це не тільки негативне в економічному плані явище. Тобто, йдеться не тільки про неефективний розподіл або витрачання державних коштів, втрату податків, недоотримання коштів бюджетами усіх рівнів та суттєву перепону для залучення інвестицій як внутрішніх, так і зовнішніх. На сьогодні корупція в Україні вже стала загрозою соціальною. З аномального явища корупція в Україні, на жаль, перетворилася на норму поведінки її громадян. Лояльне ставлення громадян до ряду її проявів призводить до вкорінення цього явища у всі сфери, що в умовах зниження довіри до влади призводить до вирішення всіх питань повсякденної життєдіяльності людей (похід до лікаря, оформлення та реєстрація майна, надання житлово-комунальних послуг, прийом на роботу тощо) в обхід законних методів. Все це є абсолютно неприйнятним з позицій забезпечення соціальної спрямованості економічного розвитку України, інтеграції її у світове співтовариство на рівних умовах.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, забезпечення соціально спрямова-

ності економічного розвитку в сучасних умовах є неможливим без подолання корупції. Мова не йде про повне подолання явища корупції, оскільки це практично неможливо, і не існує країн, у яких вдалося здійснити це завдання у повною мірою. Однак, без зниження рівня корупції не можна забезпечити національну безпеку країни загалом. Обов'язковою передумовою для подолання корупції у наявних умовах в Україні є усунення лояльного ставлення до неї у свідомості пересічних громадян, коли різні прояви корупції стали фактично нормою господарювання та вирішення повсякденних справ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коррупция на Украине: Материал из Википедии – свободной энциклопедии. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.m.wikipedia.org>.
2. Корупція: теоретико-методологічні засади дослідження: [монографія] / керівник авт. кол. доц. І.О. Ревак. – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – 220 с.
3. Расьук Е.В. Соціальна небезпека корупції та її наслідки для держави і суспільства / Е.В. Расьук // Вісник Академії адвокатури України. – Том 13. – № 1 – 2016. – С. 107-110.
4. Серьогін С., Серьогін С. Механізми попередження та протидії корупції в органах публічної влади / С. Серьогін, С. Серьогін // – Хмельницький: Університетські наукові записки, 2009. – № 4. – С. 284-289. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2010-1/doc/4/01.pdf>.

REFERENCES:

1. Koruptsia v Ukraini [Corruption in Ukraine: Materials from Wikipedia – free encyclopedia], Source: <https://ru.m.wikipedia.org> (in Russian).
2. Revak I. Koruptsia: teoretyko-metodologichni zasady doslidjennia (2011) [Corruption: theoretical and methodological bases of research], monografiya, 220. (in Ukrainian).
3. Rasyuk E. Sotsialna nebezpeka koruptsii ta ii naslidky dlia derjavy i suspilstva (2016) [Social danger of corruption and its consequences for the state and society], Visnyk Akademii advokatury Ukrainy, tom 13, 1, 107-110. (in Ukrainian).
4. Seriohin S., Seriohin S. (2009) Mechanizmy poperedjannia ta ptotydiu koruptsii v organach publichnoi vlady [Mechanism of preventing and counteraction towards corruption in the public administration organs], Khmelnytskyi, Universitetski naukovy zapysky, 4, 284-289. (in Ukrainian).

Alekseieva K.A.

Candidate of Public Administration,
Senior Lecturer at Department of Production and Investment Management,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Milman L.M.

Postgraduate Student
at Department of Production and Investment Management,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

OVERCOMING CORRUPTION AS ONE OF THE TERMS OF PROVIDING THE SOCIAL ORIENTATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN CURRENT CONDITIONS

One of the most important problems of Ukraine on its way to the European integration is the problem of corruption. One can find the corruption acknowledgements in Ukraine at different levels of the economy of Ukraine. The foreigners even consider the corruption to be integrated in a specific way inside the economic system especially as for the nepotism, all-round bail, intercession etc. There are many scientific publications in Ukraine where the problem of corruption is being raised but there has not been much attention paid to the overcoming of corruption as a factor of providing the social orientation of economic development in the current conditions.

The strategy of Ukraine during its transformation period after the moment of obtaining independence was to reach the goals of building the market economy in an evolutionary way without using the methods of “shock therapy”. There were sufficient changes in Ukraine including the changes of the aims, understanding of its place in the world. The Ukrainians firstly appeared to be an independent nation. The democratic values started to be something to be oriented at. The social component of the development became crucial in the development. But all these important changes happened during the tough economic crises that followed very soon. It was accompanied by the rising poverty among people, growing of the shadow economy, and criminalization of the economic system of Ukraine. In these conditions, the corruption blossomed and interfered in all the spheres of the economy of Ukraine.

Nowadays Ukraine is considered to be one of the most corrupted countries in the world. It is necessary to mention that there are no countries existing without corruption at all. Some acknowledgements of corruption can be found everywhere. The problem is that in Ukraine the corruption has become an initial part of the economy and the public opinion towards corruption is very often loyal enough. The corruption influences negatively not only the economic development of Ukraine but it has also become a social threat. Corruption in Ukraine has recently even become a real danger to its national safety.

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ КОРМОВИХ УГІДЬ

INSTITUTIONALIZATION OF EXPERT MONETARY EVALUATION OF FORAGE LANDS

Стаття розглядає експертну грошову оцінку кормових угідь в сучасних ринкових умовах. Метою дослідження є аналіз кормових угідь як об'єкта експертної грошової оцінки з урахуванням особливостей їх природно-історичного формування. Результатом дослідження показано застосування методичних підходів експертної грошової оцінки в земельно-оціночному процесі кормових угідь.

Ключові слова: кормові угіддя, експертна грошова оцінка, сіножаті, пасовища, інститут.

рического формирования. Результатом исследования показано применение методических подходов экспертной денежной оценки в земельно-оценочном процессе кормовых угодий.

Ключевые слова: кормовые угодья, экспертная денежная оценка, сенокосы, пастбища, институт.

The article examines the expert monetary valuation of forage lands in modern market conditions. The purpose of the study is to analyse forage lands as an object of expert monetary assessment taking into account features of their natural-historical formation. The result of the study is the application of methodical approaches to expert monetary valuation in the land evaluation process of forage lands.

Key words: forage lands, expert valuation, hayfields, pastures, institute.

УДК 332.2

Гаража О.П.

к.е.н., доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва

Стаття розглядає експертну грошову оцінку кормових угідь в сучасних ринкових умовах. Метою дослідження є аналіз кормових угідь як об'єкта експертної грошової оцінки з урахуванням особливостей їх природно-історичного формування. Результатом дослідження показано застосування методичних підходів експертної грошової оцінки в земельно-оціночному процесі кормових угідь.

Постановка проблеми. Розвиток суспільних поглядів на оцінку для ринку сіножатей та пасовищ у часі можливо пояснити на основі інституціональних змін. Нагадаємо, що нами прийнято до поняття «інституція» – це звичай, традиція, порядок, а термін «інститут» – це закон, організація і установа. Вважаємо, що інститут – це закріплена законодавчо у формі закону, організації або установи загально-визнана інституція. Тому проблема інституціоналізації експертної грошової оцінки кормових угідь потребує більш детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дореволюційний період в оцінці сіножатей та пасовищ відомі роботи А.А. Колосова [1] та інших. У сучасний період питаннями експертної грошової оцінки природних кормових угідь та перелогів займалися вітчизняні вчені О.І. Драпіковський, І.Б. Іванова [2], Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха [3], О.О. Кучер, О.С. Сидоренко, Ю.М. Вагін, В.М. Кілочко [4], А.І. Пантелеймонов, С.І. Озірська [5] та інші. Серед російських вчених потрібно відзначити

праці з оцінки пасовищ, сіножатей та перелогів: С.В. Грибовський, О.М. Іванова, Д.С. Львов, О.Е. Медведева [6], А.А. Варламов [7], Л.І. Кошкін [8] та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз динаміки розвитку інституціоналізації експертної грошової оцінки кормових угідь в умовах ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З проведеного нами аналізу відомо, що ринок природних кормових угідь існував у дореволюційний період (до 1917 р.). У більшості випадків їх продаж відбувався у складі маєтків, а не окремих земель. Для визначення їх ринкової вартості проводилась оцінка. У радянській період (1917-1990 рр.) грошова оцінка земель взагалі була відсутня, бо не було потреби, так як вся земля перебувала у державній власності. У сучасний період (1990 р. і до тепер) уведений інститут власності на землю. Приватні особи можуть набувати землю у власність. Формується ринок земель, у тому числі і передумови на землі сільськогосподарського призна-

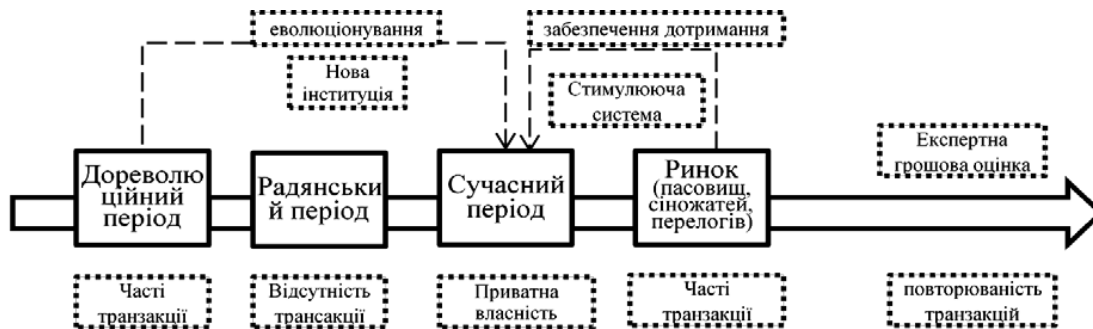


Рис. 1. Спрощена схема еволюції інституцій експертної грошової оцінки

*розроблено автором

чення. Для обігу цих земель необхідне визначення ринкової власності сіножатей та пасовищ (рис. 1).

А.А. Колосов у 1888 році у своїй праці «Оценка имений» обґрунтував підходи до оцінки лугових та пасовищних земель [1]. Сучасні вчені О.О. Кучер, О.С. Сидоренко, А.І. Пантелеймонов, С.І. Озірська, Ю.М. Вагін, В.М. Кілочко вважають, що при оцінці сіножатей та пасовищ (чисті, культурні, докорінного і поверхневого поліпшення та ін.) необхідно визначити їх продуктивність [4, с. 51]. При чому А.І. Пантелеймонов, С.І. Озірська вказують на специфіку експертної грошової оцінки природних кормових угідь, яка полягає в тому, що їхню продуктивність (урожайність) для сіножатей визначають у перерахунку на сіно, для пасовищ – на зелену масу [5]. Їх позицію підтримують у своїх наукових працях російські вчені С.В. Грибовський, О.М. Іванова, Д.С. Львов, О.Е. Медведева [6], А.А. Варламов [7], Л.І. Кошкін [8].

У 1888 р. А.А. Колосов при проведенні оцінки лугові землі, пасовищні землі і перелоги виділяє в окремі об'єкти оцінки і надає характерні риси та джерела інформації для оціночної діяльності (опис, стан ринку, ціни, опитування респондентів-господарів, кількість зібраних пудів сіна, кількість десятин лука, оренда). «В описи обозначается особо количество десятин лугов каждой категории, например, луговых мокрых – болотных, заливных, потных, суходольных, степных, горных, лесных и т. п.» [1, с. 26]. А.А. Колосов указував і на просторово-територіальні та якісні характеристики земельної ділянки сіножаті: «также обозначается почва и подпочва каждой категории луга, местоположение, наклон и стать, число укусов в лето, сорта сена и средние местные цены 1 пуда сена разного сорта» [1, с. 27]. Вітчизняні вчені сучасності зосереджують увагу оцінювачів на необхідності врахування стану рослинного покриву, придатності угідь для випасу худоби, характеру ґрунтового покриву, наявності земельних поліпшень, продуктивності пасовищ і урожайності сіножатей [1, с. 51]. У той же час А.А. Колосов підкреслює те, що «луга разных наименований, разных свойств и качества оценивались каждый в отдельности» [1, с. 27], у той час, як сучасні вчені вказують на можливість єдиного підходу до оцінки природних кормових угідь на основі переводу їх у кормові та кормо-протеїнові одиниці.

Дореволюційний ринок лугових земель характеризувався такою особливістю, що вони зрідка продавалися як окремі земельні ділянки. У переважній більшості вони ставали частиною маєтку і продавалися у його складі. Тому оцінювати їх за порівняльним підходом (за ціною продажу) у той час було майже неможливо. Натомість у той час селяни дуже часто орендували луки з метою укусу сіна та отави або укусу сіна та випасу худоби до зими. Рекомендувалося брати середнє зна-

чення орендної плати за останні 5-7 років. Тільки з цього числа необхідно відраховувати земські збори та повинності, витрати на адміністрацію та догляд за лукою. Те, що залишиться, буде складати щорічний чистий дохід. У той час ставка капіталізації для луки складала 6-7%. Капіталізація чистого доходу від лугових земель і становила їх тогочасну вартість. Більш важким методом проведення розрахунків тогочасні оцінювачі вважали метод капіталізації земельної ренти. Кількість пудів накошеного сіна та їх ціна визначалася за останні 5-7 років на основі записів у конторі або експертним шляхом за запитом у мешканців маєтку або сусідів. Від валового доходу віднімали всі витрати (догляд за лукою, збирання сіна, земські та інші збори, витрати на адміністрацію, тощо) одержували земельну ренту, яку капіталізували на 5%.

У дореволюційній Україні існував ринок пасовищ. У той час землі їх поділяли на вигони та безпосередньо пасовища. Особливістю вигонів (випасів, левад) було те, що вони займали невеликий простір і розміщувались поблизу двору або маєтку. Їх призначення полягало у випасі молодняка худоби, яка повинна бути під постійним наглядом, та робочої худоби в часи відпочинку для своєчасного їх задіяння для роботи. У рідких випадках подібні землі використовували як скотопрогони до джерел води, полів, пасовищ, тощо. Кажучи сучасними термінами вони мали обтяження та обмеження у використанні та сервітути. Тому головною їх відмінністю було те, що їх обирали за місцеположенням (притаманне землям населених пунктів), а не за якістю та продуктивністю як основних характеристик сільськогосподарських угідь (як засобу виробництва). Тогочасні оцінювачі рекомендували прирівнювати ціну вигонів до цін сусідніх угідь (ріллі або луків). У той час під пасовища надавали землю, яка була не придатна для вирощування сільськогосподарської продукції або сінокосіння. При цьому пасовища поділяли на переліжні, суходільні, лукові, гірські, лісові і ін. Одночасно, відповідно до цього поділу, проводилася оцінка пасовища як окремого угіддя. Найбільш легким методом вважалася капіталізація орендної плати, за умови, що пасовища ореннуються сусідніми селянами. Від середньої орендної плати вираховувалися витрати на земські та інші збори, витрати на догляд та управління земельною нерухомістю. Чистий дохід капіталізували на 6-7%. Більш складним методом вважали визначення приблизного чистого щорічного доходу. Для цього визначали кількість тварин на випасі та кількість днів випасу. Це дає можливість визначити якість корму. Цей корм оцінювали за середніми цінами за останні 5-7 років. Це буде валовим доходом, із якого вираховуватимуть витрати на догляд за пасовищем, земські та інші збори, управління, тощо. Застосовуючи ставку капіталізації 5-7% до чистого доходу, визначаємо вартість земель.

Еволюціонування інституту експертної грошової оцінки на землях сільськогосподарського призначення (у тому числі на сіножатях, пасовищах та перелогах) відбулося під впливом суспільно-політичного курсу держави, яким передбачалося проведення економічної реформи, у тому числі і земельної. У ході проведення реформатських дій був законодавчо закріплений інститут приватної власності на землю, який затвердився й існує до цього часу. Нежиттєдіяльним виявився інститут колективної власності на землю, який проіснував 1990-2001 рр. Ринкові відносини потребують розвиненого та прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення (рис. 2).

Тому сучасні вчені, ґрунтуючись на здобутках вітчизняних вчених та закордонному досвіді формування ринку земель сільськогосподарського призначення та оцінки для визначення ринкової вартості природних кормових угідь, формують вітчизняну «інституцію з оцінки», яку потім закріплюють у «інституті оцінки». Особливості оцінки природних кормових угідь потребують удосконалення правової бази, що зміцнить інституцію оцінки. Необхідно в окремому розділі прописати пасовища, сіножаті, перелоги як об'єкт оцінки та особливості їх оцінки у Методиці експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського при-

значення та відповідному Порядку та розробити до них відповідні стандарти.

За сучасними поглядами до земельних угідь з природним та штучним рослинним покривом належать сіножаті, пасовища та перелоги. До перелогів відносять землі ріллі, які не орали більше одного року, стартуючи з осені. На них виникає природний рослинний покрив, тому при проведенні експертної грошової оцінки їх оцінюють, як природні кормові угіддя. У сільському господарстві сіножаті та пасовища є головними чинниками для формування кормової бази, що забезпечує кормами його важливу галузь – тваринництво. Їх відносять до кормових угідь, які своєю чергою поділяються на природні та сіяні.

Для природних кормових угідь характерний природний трав'яний покрив і з подальшим їх застосуванням для виробництва кормів. Якщо травостій формується шляхом посіву кормових культур, то його відносять до сіяних кормових угідь. Облік продуктивності природних кормових угідь, процес сінокосіння і заготівлі кормів показується в оперативній статистичній звітності «Звіт про хід сінокосіння і заготівлю кормів» (форма № 10-сг) та «Заключний звіт про заготівлю кормів на 1 грудня ____ року» (форма № 10-а-сг). У них відображені: 1) кількість покошених першим уко-

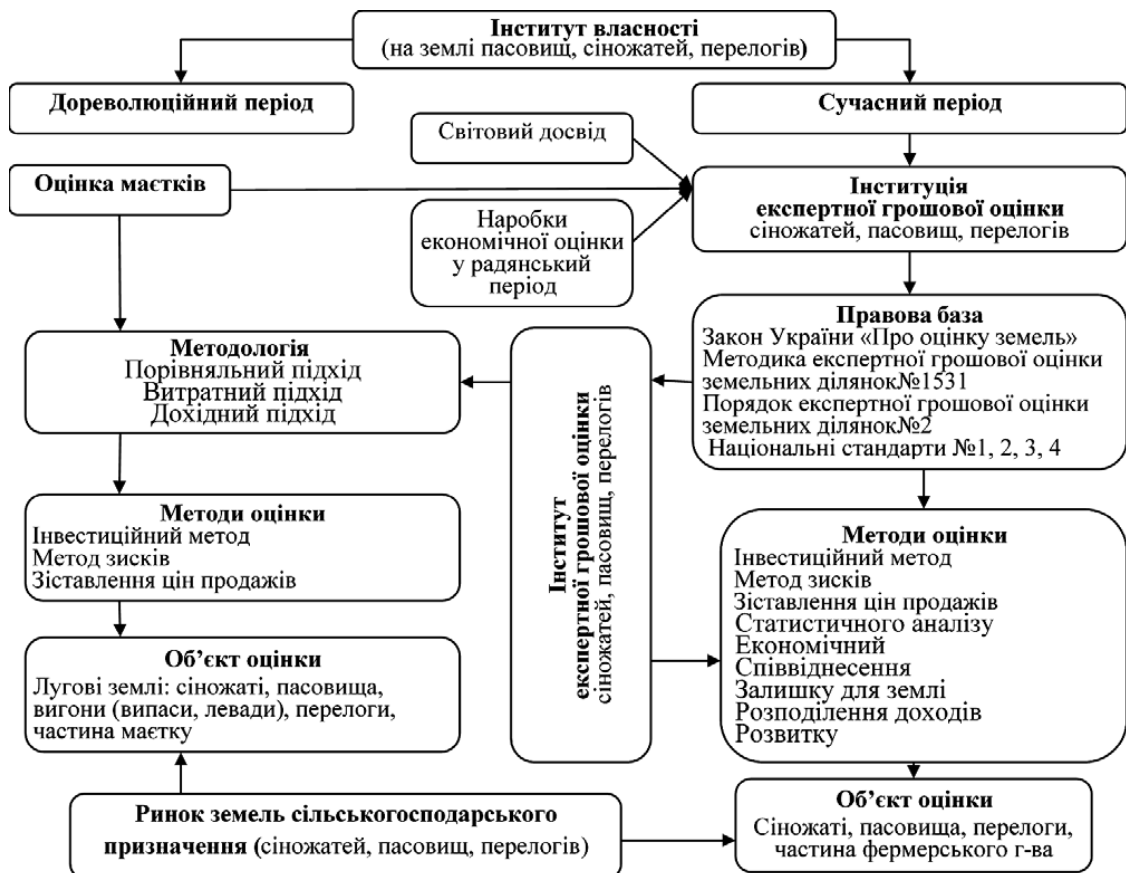


Рис. 2. Структурно-логічна схема інституції експертної грошової оцінки на землях сіножатей, пасовищ, перелогів

*розроблено автором

сом природних і сіяних трав на сіно, силос, сінаж, трав'яне борошно, зелений корм та ін.; 2) заготівля кормів – сінажу, стебел кукурудзи, соломи, полови, кормових баштанних культур і коренеплодів.

Об'єктом експертної грошової оцінки є сіножаті (угіддя, які використовуються для сінокосіння), пасовища (угіддя, які використовуються для випасання худоби) та перелоги (рілля, що не оброблялася більше 1 року). Одиницею оцінки є агро-виробничі групи ґрунтів. Природні кормові угіддя різняться по території України під впливом ґрунтово-кліматичних умов. Дослідження рослинного покриву природних кормових угідь здійснюється в процесі геоботанічних обстежень за кожним їх типом (сіножаті, пасовища) на відповідній агро-групі (допускається обстеження в натурі). Обстеження дозволяють визначити типи сіножатей, рослинні асоціації, склад рослин та їх якість (відміни), цінність та поживність виготовленої продукції залежно від якісного стану конкретного травостою. Кожний із природних кормових угідь має свої особливості як об'єкт оцінки. На продуктивність сіножатей можуть впливати як купини, так і наявність деревно-чагарникової рослинності. Той із факторів, що найбільш знижує продуктивність, вважають головним. Найбільшу цінність мають сіножаті, де можливо виконання механізованих робіт (табл. 1).

На території пасовищ можуть знаходитися ліси, чагарники, болота, яри, піски, солонці та інше. Тому пасовища поділяють за природно-історичними та господарськими ознаками (табл. 2).

Для покращення продуктивності пасовищ проводять первинну обробку ґрунту, яка може містити оранку, обробку дернового пласта фрезами, зубовими чи дисковими боронами, тощо. Розчищення пасовищ від чагарників та рідколісся вимагає значних коштів. При цьому відбувається руйнування родючого шару ґрунту, а поряд з цим знижується продуктивність угідь

Природні кормові угіддя поділяють на два напрями: фітоценологічний (фітон-рослина, ценоз-угруповання) і фітотопологічний (фітон-рослина, топос-місце). У багатьох випадках ці класифікації поєднуються для надання повної інформації про об'єкт оцінки. За екологічними показниками природні кормові угіддя поділяють на групи: А. Степи (степові пасовища та сіножаті); Б. Луки (лучні сіножаті і пасовища); В. Болота (болотні сіножаті, болотні пасовища і самі болота). У свою чергу групи поділяються на класи за показниками водного живлення та рельєфу місцевості. Класи поділяють на типи урахуваючи ґрунтове покриття, ступінь засолення та зволоження, рельєф. Типи поділяються на відміни, базуючись на відмінності

Таблиця 1

Особливості сіножатей як об'єкта експертної грошової оцінки

№ п/п	Вид	Опис
Природно-історичні ознаки		
1	Заливні сіножаті	Місцеположення: долини та пойми річок, низини. На довгий час та систематично заливаються водою. Результатом цього є особливий характер травостою.
2	Суходільні сіножаті	Місцеположення: сухі логи, балки, рівнини, вододіли, схили, серед ріллі, лісові галявини. Зволоження відбувається за рахунок дощових опадів, талих вод на короткий час. Їх відносять до нормального або недостатнього зволоження.
3	Поліпшені сіножаті	Виділяють із заливних та суходільних сіножатей. Поділяють на поверхневі та докорінні.
3.1	Поверхневі поліпшені сіножаті	Заходи застосовувались без розробки природної дернини для посіву лукових трав. Завдяки уходу можливо механізовано збирати сіно. Збільшення врожайності в 1,5 рази.
3.2	Докорінно поліпшені сіножаті	Заходи створили новий травостій. Збільшення врожайності в 2 рази і більше.
4	Заболочені сіножаті	Місцеположення: низовини рельєфу, слабо дреновані території, пойми та пониження, окраїни болота.
Господарські ознаки		
1	Чисті	Відсутні пні, чагарники, дерева, каміння, купини. При їх наявності займають до 10% території
2	Слабозакупинені	Площа під купинами складає 10-20%.
3	Середньо і сильно- закупинені	Площа під купинами більше 20%.
4	Слабочагарникові і слабозаліснені	Дервно-чагарникова рослинність займає територію в межах 10-30% від усієї площі.
5	Середньо і сильно- чагарникові і Середньо і сильно- заліснені	Дервно-чагарникова рослинність займає територію в межах 30-70% від усієї площі.

*узагальнено автором [9]

рослинного покриття. Назва відміни походить від найрозповсюдженішої групи рослин. Наприклад, осоки, злаки, бобові, різнотрав'я. При наявності декількох груп рослин, найпоширенішу ставлять вкінці. Наприклад, виділено дві основні групи бобові та злакові (найпоширеніша), тоді назва має вигляд: бобово-злакові [5].

Станом на 01.01.2016 р. на території України налічується 7,4 млн га природних кормових угідь, із них сіножаті – 2,4 млн га, пасовища – 5,0 млн га. У структурі сільськогосподарських угідь України вони займають 18,7%, у тому числі сіножаті – 6,1%, а пасовища – 12,6%. Як свідчить аналіз даних, у різних природно-кліматичних зонах розподіл кормових угідь неоднаковий. Вони займають серед сільськогосподарських угідь у Поліссі – 30,4%, в Лісостепу – 16,6%, а в Степу – 15,1%. Станом на 01.01.2017 р. урожайність сіна з природних сіножатей України склала 17,0 ц/га, що у порівнянні з 2015 р. на 1,7 ц більше. В усіх категоріях господарств найвища урожайність сіна – у Лісо-

степу (20,7 ц/га), найнижча – у Степу (10,3 ц/га), а у Поліссі – 17,1 ц/га. У сільськогосподарських підприємствах урожайність більша і складає 20,7 ц/га, в той час як у господарствах населення – 16,8 ц/га.

Інформаційною базою проведення експертної грошової оцінки природних кормових угідь є: картограми ґрунтових обстежень, матеріали геоботанічних обстежень, дані про урожайність кормових угідь, дані про витрати на їх поліпшення і виробництво продукції, шкали економічної оцінки кормових угідь. Ринкова вартість сіножатей, пасовищ та перелогів оцінюється з рослинним покривом з урахуванням місцеположення, мікрорельєфу, стану рослинного покриву та ґрунтів, природно-кліматичні умови, урожайність угідь та інші природні умови.

Застосування методичних підходів при оцінці сіножатей, пасовищ та перелогів має свої особливості. Особливістю визначення вартості сіножатей, пасовищ та перелогів є: 1) урожайність визначають для сіножатей і перелогів в перерахунку на сіно,

Таблиця 2

Особливості пасовищ як об'єкта експертної грошової оцінки

№ п/п	Вид	Опис
Природно-історичні ознаки		
1	Суходільні пасовища	Місцеположення: сухі логи, рівнини, вододіли, схили, долини річок. Водне живлення відбувається за рахунок атмосферних опадів.
2	Довголітні культурні пасовища	Окультурені заходами по докорінному або поверхневому поліпшенню та їх детальному устрою. Створений гарний травостій. На них систематично проводять догляд, вносять добрива, введена пасовищезміна. Збільшення продуктивності в 2,5-3 рази на богарних та 3-4 на зрощувальних пасовищах. При докорінному поліпшенні створюють новий травостій і переважно на минулій ріллі.
3	Поліпшені пасовища	Поділяють на поверхневе та докорінне поліпшення.
3.1	Поверхнєві поліпшені пасовища	Проведені заходи з осушення, відсутня деревно-чагарникова рослинність, купини, посіяли трави зі збереженням природної дернини. Збільшення продуктивності в 1,5-2 рази.
3.2	Докорінно поліпшені пасовища	Заходи створили новий травостій. Збільшення врожайності в 2 рази і більше.
4	Заболочені пасовища	Місцеположення: місця перезволоження, в низинах або слабодренажних територіях, окраїни болота.
Господарські ознаки		
1	Чисті	Відсутні пні, чагарники, дерева, каміння, купини. При їх наявності займають до 10% території
2	Слабозакупинені	Площа під купинами складає 10-20%.
3	Середньо і сильно- закупинені	Площа під купинами більше 20%.
4	Слабочагарникові і слабозаліснені	Деревно-чагарникова рослинність займає територію в межах 10-30% від усієї площі.
5	Середньо і сильно- чагарникові і середньо і сильно- заліснені	Деревно-чагарникова рослинність займає територію в межах 30-70% від усієї площі.
6	Середньозбиті	В складі травостою переважають бур'янні низькопродуктивні рослини
7	Сильнозбиті	Травостій зріджений, низьковрожайне, бур'янне різнотрав'я.
8	Гірські	Місце розташування: гірська система.
9	Відгонне тваринництво	Поділяються на літні, весняно-осінні, зимні, щорічні.
10	Наявність види	Обводнені, необводнені. Наявність води для водопою всього скота на випасі.

* узагальнено автором [9]

пасовищ – зелену масу; 2) переводять сіно і зелену масу у кормопротеїнові одиниці з 1 га угідь (визначають білкову цінність); 3) кормопротеїнові одиниці переводять у овес. Потрібно звернути увагу на той факт, що сіножаті і пасовища оцінюються як рілля на конкретних агрогрупах за умови їх розорювання з метою залуження у двох-трьохрічному періоді для докорінного поліпшення. У цих випадках їх називають сіяними луками. Якщо на сіножатях і пасовищах є чагарники, купини, то їх урожайність зменшують на 10-15%. До факторів, що впливають на продуктивність природних кормових угідь, відносять: 1) травостійний склад та його стан; 2) рівень зволоженості та засоленості; 3) просторово-територіальні ознаки (місцеположення, крутизна та експозиція схилу); 4) якість ґрунту та глибина гумусового горизонту; 5) рівень підтоплення ґрунтовими та талими водами; 6) наявність джерела води та водопровідної мережі для забезпечення водою тварин. Розглянуті три способи до визначення земельної ренти показали результати в діапазоні 19900-31000 грн за ставки капіталізації 14%. На нашу думку, найбільш ринковим є перший спосіб, де розрахунки проводилися за фактичною врожайністю сіна в розрізі областей та фактичними цінами на сіно. Відповідно до зазначеного методу визначення земельної ренти вартість 1 га природних сіножатей в Поліссі склала – 37432,36 грн, Лісостепу – 32274,36 грн, Степу – 15179,29 грн (табл. 3).

Дохідний підхід включає два методи: інвестиційний метод та метод зисків. Метод зисків ґрунтується на визначенні рентного доходу. Для визначення урожайності на цих угіддях можливо використовувати різні джерела: 1) річні звіти сільськогосподарських підприємств за період 5-10 років; 2) проводити прямі укоси на земельних ділянках; 3) дані економічної оцінки земель (шкали економічної оцінки природних кормових угідь); 4) дані геоботанічних обстежень.

Основні показники в оцінці природних кормових культур: 1) продуктивність (врожайність) корму з 1 га природних кормових угідь; 2) вихід кормових одиниць з 1 га природних кормових угідь; 3) вихід перетравного протеїну (білка) з 1 га природних кормових угідь; 4) вміст цукру,

мінеральних речовин і вітамінів в розрахунку на 1 ц к.од.; 5) собівартість виробництва корму на 1 ц к.од. 6) витрати праці на 1 ц к.од. Потрібно мати на увазі, що за поживною цінністю 1 кг вівса дорівнює 1 кормовій одиниці.

Витратний підхід ґрунтується на різниці між загальною вартістю об'єкта оцінки і вартості поліпшень.

Порівняльний підхід базується на зіставленні цін продажу подібних земельних ділянок. Порівнюється фактори урожайності подібних земельних ділянок. Вибирається однакова одиниця порівняння – умовна кормова одиниця, кормопротеїнова, один гектар, інше. Відібрані земельні ділянки-аналоги порівнюються з оцінюваною земельною ділянкою за наступними елементами порівняння: 1) правове положення земельної ділянки (державний акт на право власності, договір оренди, свідоцтво на право власності); 2) умови продажу; 3) дата продажу; 4) місцеположення (природні умови, різні мікрокліматичні зони, різні масиви сільськогосподарських земель, якість та стан ґрунтів, стан рослинного покриву та травостою); 5) фізичні характеристики (розмір та конфігурація, крутизна та експозиція схилу, еродованість, наявність ґрунтових вод, паводків, заболоченості, небезпечні геологічні процеси, фізико-хімічні процеси, родючість та бал бонітету, домінуючий напрям вітру); 6) використання прилеглої території (функціональне використання оточуючих земельних ділянок, екологічний стан, наявність інженерно-транспортної інфраструктури, склад травостою); 7) вимоги до використання (наявність джерел та мережі водопостачання для водопою тварин, наявність пасовищезмін та сіножатезмін). О.О. Кучер, О.С. Сидоренко, Ю.М. Вагін, В.М. Кілочко, А.І. Пантелеймонов, С.І. Озірська вказують на те, що для об'єктивного визначення вартості природних кормових угідь з ціни продажу ділянки необхідно виключити дохід орендаря [с. 52, 386].

Висновки з проведеного дослідження. Серед сільськогосподарських угідь кормові угіддя мають природно-історичні умови формування. Тому потребують урахування їх особливостей при проведенні експертної грошової оцінки. Засто-

Таблиця 3

Вартість 1 га природних сіножатей за методом зисків при ставці капіталізації 14% за різних способів визначення земельної ренти станом на 25.06.2017 р.

№ п/п	Назва зони	Земельна рента			Вартість 1 га (Ск=14%)		
		1 метод	2 метод	3 метод	1 метод	2 метод	3 метод
1	Полісся	5240,53	3174,12	3272,85	37432,36	22672	23378
2	Лісостеп	4518,41	2989,02	3098,1	32274,36	21350	22129
3	Степ	2125,1	1476,1	3090,78	15179,29	10544	22077
	Україна	4270,82	2788,26	3093,84	30505,86	19916	22099

*розраховано автором

сування кожного методичного підходу потребує детального розгляду критеріїв оцінки і умов формування та аналізу об'єкта оцінки. Найбільш ефективно використання кормових угідь відбувається за науково-обґрунтованої пасовищезміни та сіножатезміни. У майбутньому розвиток інституту експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення має ґрунтуватися на розбудові та удосконаленні критеріїв оцінки та характеристиках кормових угідь залежно від напряму методичного підходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колосов А.А. Оценка имений: краткое руководство / А.А. Колосов. – Х.: Типография губернского правления, 1888. – 66 с.
2. Драпиковський О.І. Оцінка земельних ділянок / О.І. Драпиковський, І.Б. Іванова – К.: «ПРИНТ-ЕКСПРЕС», 2004. – 296 с.
3. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / Ю.Ф. Дехтяренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеха. – К.: Профі, 2007. – 624 с.
4. Кучер О.О. Особливості експертної грошової оцінки сільськогосподарських земель / О.О. Кучер, А.І. Пантелеймонов, О.С. Сидоренко, Ю.М. Вагін, С.І. Озирська, В.М. Кілочко – Землеустрій і кадастр. – 2004. – № 5. – С. 47.
5. Пантелеймонов А.І. Особливості експертної грошової оцінки земельних ділянок під природними кормовими угіддями / А.І. Пантелеймонов, С.І. Озирська – Землеустрій і кадастр. – 2006. – № 2. – С. 19.
6. Грибовский С.В. Оценка стоимости недвижимости / С.В. Грибовский, Е.Н. Иванова, Д.С. Львов, О.Е. Медведева – М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. – 704 с.
7. Варламов А.А. Земельный кадастр: в 6 т. Т. 2. Управление земельными ресурсами. – М.: Колос, 2004. – С. 528.
8. Кошкин Л.И. Управление земельными ресурсами: учебно-практ. пособие / под ред. Л.И. Кошкина. – М.: ВШПП, 2004. – 520 с.
9. Магазинщиков. Т.П. Земельный кадастр: навч. посібник / Т.П. Магазинщиков. – Львів: Світ, 1991 – 450 с.

REFERENCES:

1. Kolosov A.A. (1888) Ocenka imenij: kratkoe rukovodstvo [Valuation of estates: brief guide]. Har'kov: Tipografija gubernskogo pravlenija, pp. 66 (in Russian).
2. Drapikovs'kij O.I., Ivanova I.B. (2004) Ocinka zemel'nih diljanok [Valuation of land plots]. Kyiv: «PRINT-EKSPRES», pp. 296 (in Ukrainian).
3. Dehtjarenko JU. F., Lihogrud M. G., Mancevich JU. M., Paleha JU. M. (2007) Metodichni osnovi groshovoi ocinki zemel' v Ukraïni [Methodological basis of monetary valuation of land in Ukraine]. Kyiv: Profi, pp. 624 (in Ukrainian).
4. Kucher O.O., Pantelejmonov A.I., Sidorenko O.S., Vagin JU.M., Ozirs'ka S.I., Kilochko V.M. (2004) Osoblivosti ekspertnoi groshovoi ocinki sil's'kogospodars'kih zemel' [Features of expert monetary evaluation of agricultural land]. Zemleustrij i kadastr, no. 5, pp. 47-53.
5. Pantelejmonov A.I., Ozirs'ka S.I. (2006) Osoblivosti ekspertnoi groshovoi ocinki zemel'nih diljanok pid prirodnimi kormovimi ugiddjami [Peculiarities of expert monetary estimation of land plots under natural forage lands]. Zemleustrij i kadastr. no. 2, pp. 19-26.
6. Gribovskij S.V., Ivanova E.N., L'vov D.S., Medvedeva O.E. (2003) Ocenka stoimosti nedvizhimosti [Estimating the value of the property]. Moskva: INTERREKLAMA, pp. 704 (in Russian).
7. Varlamov A.A. (2004) Zemel'nyj kadastr: v 6 t. T. 2. Upravlenie zemel'nymi resursami. [Land cadastre: at 6t. T.2 Land management] – Moskva: Kolos, pp. 528 (in Russian).
8. Koshkin L.I. (2004) Upravlenie zemel'nymi resursami: uchebno-prakt. posobie [Land Management: Educational Practice. manual] – Moskva: VSHPP, pp. 520 (in Russian).
9. Magazinshnikov T.P. (1991) Zemel'nyj kadastr: navch. Posibnik [Land cadastre] – L'viv: Svit, pp. 450 (in Russian).

Garazha Y.P.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Land Management and Cadastre
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchaev**INSTITUTIONALIZATION OF EXPERT MONETARY EVALUATION OF FORAGE LANDS**

The article examines the expert monetary valuation of forage lands in modern market conditions. The purpose of the study is to analyse forage lands as an object of expert monetary assessment taking into account features of their natural-historical formation. The result of the study is the application of methodical approaches to expert monetary valuation in the land evaluation process of forage lands. The development of public opinion on the assessment of the market for hay meadows and pastures can be explained on the basis of institutional changes. Recall that, we have adopted the notion of “institution” – this is a custom, tradition, order, and the term “institute” is a law, organization. We consider that the institute is a legally recognized organization or institution recognized by the law. Therefore, the problem of institutionalizing the expert monetary assessment of forage lands requires a more detailed study.

Forage lands have their own natural-historical conditions of formation among the agricultural lands. Therefore, it is necessary to take into account their peculiarities when conducting an expert monetary assessment. The application of each methodological approach requires a detailed consideration of the evaluation criteria and conditions for the formation and analysis of the object of evaluation. The most effective use of forage land occurs at scientifically grounded pasture rotations and hayfields rotations. In the future, the development of the institute of expert monetary valuation of agricultural land should be based on the development and improved criteria for the evaluation and characteristics of forage areas, depending on the direction of the methodological approach.

The information base for the expert monetary assessment of natural forage lands is: charts of soil surveys, materials of geobotanical surveys, yield data of forage lands, cost data of their improvement and production, the scale of economic assessment of forage lands. The market value of hayfields, pastures, and deposits are estimated with the vegetation cover, taking into account the location, microrelief, vegetation cover and soils, natural and climatic conditions, land productivity, and other natural conditions.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА MANAGEMENT OF INVESTMENT POTENTIAL OF ENTERPRISE

УДК 330.322

Михайленко О.В.к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет
харчових технологій**Скоморохова С.Ю.**асистент кафедри обліку і аудиту
Національний університет
харчових технологій**Домащенко М.Е.**магістрант кафедри обліку і аудиту
Національний університет
харчових технологій

У статті виявлено підходи до поняття «інвестиційний потенціал». Інвестиційний потенціал розглядається, як багатовимірне явище. Аналізується структура інвестиційного потенціалу за змістовним елементами і рівнями господарської системи. Досліджуються чинники, які впливають на інноваційний потенціал. Визначено засоби, що дозволяють правильно оцінити інвестиційний потенціал підприємства.

Ключові слова: інвестиційний потенціал, структура інвестиційного потенціалу, чинники інвестиційного процесу.

В статье выявлены подходы к понятию «инвестиционный потенциал». Инвестиционный потенциал рассматривается как многомерное явление. Анализируется структура инвестиционного потенциала по содержательным элементам и уровням

хозяйственной системы. Исследуются факторы, влияющие на инновационный потенциал. Определены средства, позволяющие правильно оценить инвестиционный потенциал предприятия.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, структура инвестиционного потенциала, факторы инвестиционного процесса.

The article reveals approaches to the concept of "investment potential". Investment potential is considered as a multidimensional phenomenon. The structure of investment potential on the content elements and levels of the economic system is analysed. Factors influencing the innovation potential are explored. The means, allowing correctly assessing the investment potential of the enterprise, are determined.

Key words: investment potential, structure of investment potential, factors of investment process.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших проблем економіки України є відсутність інвестицій на модернізацію підприємств, інноваційний розвиток реального сектора економіки. Звідси, невисокий рівень оновлення основних фондів та істотне зниження конкурентних можливостей підприємств на ринку, падіння виробництва. Виходячи з вищевикладеного, слід зазначити, що, володіючи певним інвестиційним потенціалом, підприємства повинні самостійно шукати джерела інвестування, раціонально ними управляти, домагаючись їх ефективного використання. У зв'язку з цим, перед підприємством виникає завдання оцінити свій інвестиційний потенціал, знайти партнерів і за рахунок інвестицій модернізувати реальний сектор економіки. Цю задачу неможливо вирішити без розуміння факторів, що впливають на інвестиційний потенціал і модернізацію цього поняття.

Актуальність теми дослідження визначається, перш за все, необхідністю подолання протиріч, викликаних неефективною системою формування та реалізації підприємствами свого інвестиційного потенціалу.

Розвиток ринкових форм і методів господарювання вимагає істотного уточнення інвестиційної політики, яка б забезпечувала створення адекватного механізму формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств. Перш за все мається на увазі створення ефективного механізму підвищення інвестиційної активності підприємств та інших господарюючих суб'єктів, і, по-друге, розширення інвестицій за рахунок коштів підприємств, тобто за допомогою формування і реалізації їх інвестиційного потенціалу.

У даний час загальний рівень наукових розробок з проблем формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств відстає від потреб

господарської практики. Ефективність механізму формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств багато в чому буде залежати від того, наскільки він буде відповідати реалізованим у процесі економічної реформи цілям і задачам підвищення інвестиційної активності господарюючих суб'єктів і дієвості державного регулювання в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти формування та реалізації інвестиційного потенціалу підприємств характеризуються значною кількістю опублікованих монографій, книг, статей загального і спеціального характеру.

У дослідженнях з проблем загального характеру особлива увага приділяється питанням ринку інвестицій, формування інвестиційних ресурсів, державного регулювання інвестиційного процесу як складового елементу реформування української економіки, його взаємодії з розвитком інститутів ринку.

Дослідженню питання управління інвестиційною діяльністю підприємств визначенню чинників, які на неї впливають, методам оцінки ефективності інвестиційних проектів та джерелам формування інвестиційних ресурсів присвячено ряд робіт таких вітчизняних і закордонних учених: І.О. Бланка, П.Ю. Беленького, Є.І. Бойка, В.М. Гуляєвої, М.І. Долішнього, А.Г. Загороднього, М.А. Козоріз, О.Є. Кузьміна, О.О. Пересяди, Я.О. Побурка та інших.

Разом з тим залишаються невисвітленими та тому потребують поглибленого дослідження питання, пов'язані з визначенням ролі інноваційного розвитку в рішенні таких актуальних соціально-економічних завдань, як забезпечення високого рівня гнучкості економіки, формування ефективного конкурентного середовища, упровадження сучасних досягнень НТП.

Постановка завдання. Метою статті є визначення способів обґрунтування ефективності інвестиційних вкладень у ті чи інші інновації, та чинників, що впливають на ефективність інвестиційної діяльності, а також пошуку найбільш оптимальних у сучасних умовах джерел фінансування інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційний потенціал, як самостійне поняття в системі інвестиційного модуля є, з нашої точки зору, перш за все, ресурсною характеристикою. Ресурси інвестування можуть використовуватися різного ступеня і полинути в різні сфери і об'єкти у залежності від їх привабливості. Під інвестиційною привабливістю об'єктів варто розуміти бажання різних суб'єктів (фірм, державних структур, населення) направляти свої ресурси на цілі інвестування в конкретні об'єкти (підприємства, галузі, регіони, країни). Реальна інвестиційна активність формується як під впливом власного (внутрішнього) інвестиційного потенціалу, так і під впливом привабливості для зовнішніх інвесторів. На наш погляд, варто говорити і про внутрішню привабливість інвестицій, оскільки інвестиційний потенціал конкретних організацій, галузей і регіонів через різні механізми (банківську систему, ринок цінних паперів, міжгосподарські кредити) може використовуватися в інших більш привабливих формах і сферах.

Управління інвестиційними процесами на будь-якому з рівнів господарювання передбачено аналіз їхнього поточного стану, виявлення факторів, що здійснюють на них вплив у сьогоденні і майбутньому, оцінку різних аспектів інвестиційної діяльності. Змістовна складність, багатофакторність, стадійність та інші характеристики інвестиційного процесу викликали до життя безліч понять і категорій, які дозволяють здійснювати його науковий аналіз, розробляти заходи щодо удосконалення управління на різних рівнях господарської системи.

Такі важливі характеристики інвестицій, як інвестиційний потенціал, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат належать переважно до умов та факторів формування інвестиційних процесів. Цілі економічного аналізу і державного регулювання інвестицій створюють з одного боку необхідність розгляду цих відносно самостійних процесів і категорій зі своїми специфічними характеристиками і факторами формування. З іншого боку системний підхід до інвестиційного процесу передбачає розгляд їх у взаємозв'язку, взаємовпливі. Але у цій статті поставлено завдання конкретизувати поняття і структуру саме інвестиційного потенціалу, а також дослідити роль фінансових ресурсів домогосподарств у його формуванні.

У сучасній науковій літературі існують різні підходи до визначення терміна «інвестиційний потенціал». Досить ґрунтовною є класифікація сучасних

підходів до економічної сутності інвестиційного потенціалу, що запропонована В. Смесовою, а саме: ресурсний (отождошення інвестиційного потенціалу з інвестиційними ресурсами, наявними в економіці); ефективний (визначення його як можливості досягнення результату від використання наявних ресурсів); експертний (взаємозв'язок його з інвестиційним кліматом та умовами для здійснення інвестицій); психологічний (наявність мотивів до заощадження та інвестування фінансових ресурсів або майна); політичний (формування державної підтримки та стимулювання до здійснення домогосподарствами інвестицій); інституціональний (задоволення попиту, сформованого через узагальнення опису економічного порядку – конвенцій, звичаїв, звичок, мислення і способу життя, – для добробуту домогосподарства) [1]. При цьому, як правомірно зазначає А. Рамський [2], слід звернути увагу на те, що виділення таких класифікаційних груп щодо визначення терміна «інвестиційний потенціал» є досить суб'єктивним та умовним, оскільки трактування окремих авторів поєднують різні підходи, наприклад, «ресурсний» та «ефективний підхід» [3].

На наш погляд, поняття «інвестиційний потенціал» покликане відобразити інвестиційний процес з боку його можливостей, інвестиційна привабливість – з боку стимулів інвестування в конкретні об'єкти, а призначення категорії «інвестиційний клімат» складається в широкому трактуванні умов, факторів і темпів самого інвестиційного процесу. Інвестиційна привабливість виступає і фактором розширення інвестиційного потенціалу і фактором рівня використання сумарного інвестиційного потенціалу, і в кінцевому підсумку фактором реальної інвестиційної активності різних господарських суб'єктів.

Деякі автори, розмірковуючи над співвідношенням понять «ресурси» та «Потенціал» справедливо підкреслюють таку особливість: що «ресурси» можуть використовуватися як характеристика поточного процесу, а потенціал – категорія стратегічного аналізу [4]. Крім того, хотілося б привернути увагу до багатовимірності поняття «інвестиційний потенціал», яка впливає з можливості і необхідності розкривати його структуру на основі ряду критеріїв. Зупинимось на двох найважливіших: структурі інвестиційного потенціалу за змістовними елементами і структурі за рівнями господарської системи.

Згідно закону України про інвестиційну діяльність її суб'єктами можуть бути громадяни, юридичні особи України й інших держав, державні особи (уряд). Об'єктами інвестицій є: кошти, цільові банківські вклади, паї. Акції, інші цінні папери; рухоме і нерухоме майно, авторські права, інші інтелектуальні цінності; технічні, технологічні, комерційні дані у вигляді документації належної

форми, навички, досвід організації виробництва, права на користування природними ресурсами, будинки, споруди. Ці інвестиційні об'єкти можливо поділити на реальні і фінансові. Реальні інвестиції – це ті, що вкладаються у підприємство для його розвитку, для творення нових товарів і забезпечують прибуток інвестору (вкладнику). Фінансові інвестиції – це вкладення коштів на придбання цінних паперів, спрямування їх у банківські вклади, депозити та ін.

Управління потенціалом інвестицій зводиться до сукупності прийомів і методів його формування і використання з метою підвищення ефективності інвестиційної діяльності, що полягає в активізації інвестиційного процесу, досягненні максимального ефекту. Мета інвестиційної діяльності полягає в забезпеченні ефективності у короткостроковому і довгостроковому періоді виробництва. Для цього необхідно вирішувати такі задачі:

- формування, оцінювання інвестиційного потенціалу підприємства (іпп);
- координація потенціалу і його потреб;
- пошук і реалізація напрямів іпп;
- визначення факторів росту іпп.

Іпп – це інвестиційні ресурси (фінансові ресурси – власні позикові притягнуті кошти) + інформація про інвестиції (показники планування, підготовки управлінських рішень, які надходять із зовнішнього і внутрішнього середовища системи) + кадрові ресурси (кваліфікація, досвід, знання інвестиційних менеджерів) + інвестиційні плани і проекти (результати інвестиційного планування, документи-проекти у письмовій формі, націлені на використання сформованого іпп у розрізі соціальних, економічних, правових, організаційних, технічних аспектів планування інвестицій).

Найбільш важливими складовими частинами інвестиційного потенціалу за змістовними елементами, на наш погляд, виступають такі:

- фінансовий потенціал (можливі для мобілізації грошові інвестиційні потоки);
- матеріально-речовинний потенціал (наявність на ринку або власне виробництво матеріальних об'єктів, здатних бути використаними як основний капітал);
- інноваційний потенціал (нові науково-технічні ідеї і зразки, здатні втілитися в новій техніці і технології);
- людський потенціал (персонал підприємств і установ, зайнятий розробкою і впровадженням нових об'єктів, що належать до основних виробничих фондів, розробкою і реалізацією інвестиційних проектів).

Розвиток інноваційного потенціалу на будь-якому з рівнів господарювання передбачає наявність певних фінансових ресурсів, тому в аналізі фінансової складової інвестиційного потенціалу необхідно мати на увазі не тільки ресурси, що

витрачаються на відтворення реального основного капіталу, а й приємним для розвитку інноваційних здібностей персоналу, придбання інтелектуальних продуктів, здійснення дослідницької та конструкторської діяльності. Нововведення, як у продукті, так і в технологіях є не тільки стимулом інвестицій у реальний основний капітал, а й умовою відтворення реального капіталу на новій науково технічній основі.

Варто пояснити, що ми розрізняємо поняття «інвестиційний потенціал і «економічний потенціал» як більш широку категорію.

Економічний потенціал у широкому сенсі, є фактором інвестиційної привабливості, оскільки інвестори основного капіталу змушені обмірковувати всі умови його подальшого функціонування і віддачі, включаючи забезпеченість трудовими ресурсами необхідної кількості і якості. Але у складі інвестиційного потенціалу варто розглядати лише ті кадри, які безпосередньо зайняті в інвестиційному процесі.

В умовах трансформаційної економіки у змісті категорії «інвестиційний потенціал» відбуваються значні зміни. Акценти інвестиційної діяльності, механізми її здійснення перемістилися на конкурентну, децентралізовану систему, а нові механізми знаходяться у процесі становлення, формування, освоєння і вдосконалення з урахуванням зарубіжного та вітчизняного досвіду. Тому зміст категорії «інвестиційний потенціал» формується під впливом протидіючих чинників і тенденцій факторів і тенденцій.

На інвестиційний потенціал підприємства впливають такі чинники [5]:

- конкуренція і планомірність;
- вартісна і натурально-речової форми;
- пріоритет приватного і загальнодержавного інтересів;
- відділення і інтеграція

Отже, інвестиційний потенціал підприємства розглядається, як можливість вкладення коштів у матеріально-речові та власні фактори виробництва для забезпечення умов нормального процесу відтворення на підприємстві, отримання очікуваного прибутку, містить, з одного боку, протиріччя сучасного економічного становлення та розвитку підприємства, а з іншого – змістовні характеристики сучасного інвестиційного процесу: поєднання ринкових, конкурентних і державних механізмів, вартісної і натурально-речової форм руху інвестицій, різноманітність джерел інвестування та інших факторів.

У структурі інвестиційного потенціалу підприємства зазвичай виділяють ряд ключових чинників, що дозволяють грамотно оцінити цей показник, а саме [9]:

1. Інвестиційна привабливість (здатність залучати інвестиції) підприємства в очах потенційних інвесторів;

2. Наявність адекватних інвестиційних пропозицій, що належать до конкретного інвестиційного проекту;

3. Постійне підвищення ринкової вартості підприємства;

4. Наявність достатніх ресурсів (людських, інтелектуальних, матеріальних) для планомірного розвитку виробничих потужностей і мережі збуту;

5. Наявність обґрунтованого плану розвитку підприємства, технічної модернізації, залучення сучасних технологій у виробничу і управлінську сферу, грамотна кадрова політика керівництва підприємства.

Це далеко не вичерпний перелік факторів, що беруться до уваги при аналізі інвестиційного потенціалу підприємства.

На практиці доводиться стикатися зі специфічними характеристиками, що належать до конкретного підприємства, його територіального розміщення, галузевої приналежності і т. ін.

Що більше факторів буде взято до уваги, то якісніше виявиться сукупна оцінка інвестиційного потенціалу підприємства [1].

Перше із завдань управління інноваційним потенціалом підприємства – формування – вирішують поетапно.

1. Постановка інноваційної мети. Зазвичай відзначають нетривіальність цього етапу, оскільки необхідною є постановка такої інноваційної мети, яка спроможна мобілізувати й мотивувати персонал організації як єдине ціле на перехід до інноваційного напрямку розвитку.

На перший план висувається здатність підприємства до вивільнення ресурсів на досягнення інноваційної мети, оскільки поточну діяльність воно не припиняє. Також підкреслюють складність моделювання процесу управління цією процедурою у зв'язку з мінливістю зовнішнього середовища та особливостями проблем внутрішнього середовища підприємства [6].

2. Планування. Стосовно цієї процедури зазначають, що найбільше значення набуває здатність менеджменту чітко і з високим ступенем опрацьованості можливих варіантів розвитку ситуації здійснювати планування потреби в ресурсах, необхідних для реалізації інноваційних цілей, тобто незамінною є можливість обліку безлічі факторів – як зовнішніх, так і внутрішніх, що впливають один на один.

3. Придбання ресурсів. Формування інноваційного потенціалу підприємства є абсолютно неможливим без первинного придбання необхідних для досягнення інноваційної мети ресурсів, які залучені до процесу виробництва, виступають чинниками виробництва інновацій. Окремим випадком придбання ресурсів як процедури формування інноваційного потенціалу підприємства є вивільнення ресурсів з операційної діяльності підприємства.

Четвертим етапом управління є нарощування інноваційного потенціалу виробничого підприємства. Ця процедура, безумовно, важлива, оскільки в ході підготовки до реалізації та безпосередньої реалізації інноваційного потенціалу високою є ймовірність виникнення ситуацій, за яких наявного потенціалу недостатньо. Неможливо конкретизувати, на якому часовому проміжку між створенням інноваційного потенціалу, його реалізацією й отриманням кінцевого продукту потрібно визначити місце розглянутого етапу, оскільки процес нарощування відбувається безперервно, часом навіть у прихованій формі, як приклад, підвищення навичок персоналу або формування так званих прихованих знань [6].

Отже, підсумовуючи викладене, можна відзначити, що інноваційний потенціал має динамічний характер і є унікальним для кожного підприємства.

Крім зазначеного вище, інноваційний потенціал будь-якого суб'єкта господарювання не можна розглядати окремо від інноваційного потенціалу країни. За наявності фінансових ресурсів новітні технології, устаткування можливо придбати за кордоном, проте, для впровадження їх у вітчизняну інфраструктуру необхідні відповідні іноземному науково-технічний, організаційний та професійний рівні.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, інвестиційний потенціал підприємства, що розглядається, як можливість вкладення коштів у матеріально-речовинні й власні фактори виробництва для забезпечення умов нормального процесу відтворення на підприємстві, одержання очікуваного прибутку, містить, з одного боку, протиріччя сучасного економічного становлення і розвитку підприємства, а з іншого – змістовні характеристики сучасного інвестиційного процесу: сполучення ринкових, конкурентних і державних механізмів, вартісної і натурально-речовинної форм руху інвестицій, різноманітність джерел інвестування та інших факторів.

У ході дослідження виявлено, що розуміння суті й сучасного змісту інвестиційного потенціалу дозволяє визначити актуальні напрями вирішення проблеми його ефективного використання в умовах ринкової економіки. Інвестиційна діяльність на будь-якому рівні (держава – галузь – регіон – підприємство) – це вкладення інвестиційних ресурсів (інвестування) і сукупність практичних дій з реалізації інвестицій. Відповідно до законодавства визначено поняття інвестиції, інвестиційна діяльність, методи участі в капіталі тощо. Інвестиційна діяльність підприємства в усіх її формах здійснюється за рахунок усіх можливих джерел. Інвестиційні ресурси – це всі види грошових та інших активів, які залучаються з метою здійснення вкладень в об'єкти інвестування. Отже, визначено, що ефективно управління інвестиційним потенціалом підприємства потребує насамперед проведення

аналізу використання інвестиційних ресурсів підприємства з урахуванням їх можливих джерел.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смесова В. Л. Відтворення інвестиційного потенціалу національної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.; спец.08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / В. Л. Смесова. – Дніпропетровськ, 2009. – 19 с.
2. Рамський А. Ю. Заощадження населення як інвестиційний ресурс економіки: Монографія. – К.: КНУТД, 2011. – 190 с.
3. Ключник Л. В. Інвестиційний потенціал регіону: теоретичні аспекти та оцінка / Л. В.Ключник // Економічні науки. – Серія «Регіональна економіка». Зб. наук. праць. Луцький національний технічний університет. – 2011. – Вип. 8(31). Ч. 1. – С. 150-161.
4. Афонин В. И. Инновационный менеджмент и экономическая оценка реальных инвестиций: уч. пособие / И. В. Афонин. – М.: Гардарики, 2006. – 301 с.
5. Інвестування: Підручник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
6. Що таке інвестиційний потенціал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sprintinvest.ru/chto-takoe-investicionnyj-potencial>.
7. Князев С. А. Управление инновационным потенциалом предприятия: дис. ... канд. экон. наук / С. А. Князев. – Волгоград, 2010. – 170 с.
8. Носова Є. Заощадження домогосподарств як джерело інвестиційних ресурсів в Україні / Є. Носова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 2(167). – С. 73-80.
9. Про інвестиційну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 9.

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

REFERENCES:

1. Smysova V. L. Restoration of the investment potential of the national economy: author's abstract. dis for obtaining sciences. degree of Candidate's Degree Spec. 08.00.01 «Economic Theory and History of Economic Thought» / V. L. Smysova. – Dnipropetrovsk, 2009. – 19 p.
2. Ramsky A. Yu. Savings of the population as an investment resource of the economy: Monograph. – K.: KNUVD, 2011. – 190 p.
3. Klyuchnik L. V. Investment potential of the region: theoretical aspects and evaluation / L. V. Kluchnik // Economic sciences. – The series «Regional economy». Zb sciences works. Lutsk National Technical University. – 2011. – Vip. 8(31). Part 1 – P. 150-161.
4. Afonin V. I. Innovation management and economic evaluation of real investments: sch. manual / I. V. Avonin. – M.: Gardariki, 2006. – 301 p.
5. Investing: Textbook / V. M. Grinyov, V. O. Koyuda, T. I. Lepeiko, O. P. Koyuda. – K.: Knowledge, 2008. – 452 p.
6. What is the investment potential [Electronic resource]. – Access mode: <https://sprintinvest.ru/chto-takoe-investicionnyj-potencial>.
7. Knyazev S. A. Management of Innovative Potential of Enterprise: diss. ... Candidate econ Sciences / S. A. Knyazev. – Volgograd, 2010. – 170 p.
8. Nosova E. Savings of households as a source of investment resources in Ukraine / E. Nosov // Herald of Taras Shevchenko National Taras Shevchenko University of Kyiv. Economy. – 2015. – No. 2(167). – P. 73-80.
9. On Investment Activity: The Law of Ukraine // Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine. – 1991. – No. 9. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

Mykhailenko O.V.

Candidate of Economic Sciences
Senior Lecturer at Department of Accounting and Auditing
National University of Food Technology

Skomorohova S.Y.

Assistant Lecturer at Department of Accounting and Audit
National University of Food Technology

Domashchenko M.E.

Graduate Student at Department of Accounting and Audit
National University of Food Technology

MANAGEMENT OF INVESTMENT POTENTIAL OF ENTERPRISE

The article reveals approaches to the notion of “investment potential”. Investment potential is considered as a multidimensional phenomenon. The structure of the investment potential by the content elements and levels of the economic system is analysed. Factors influencing the innovation potential are investigated. Means for correctly estimating the investment potential of the enterprise are determined.

The urgency of the research topic is determined, first of all, by the need to overcome the contradictions caused by the ineffective system of formation and realization by the enterprises of their investment potential.

Despite this, the objectives of the article are to determine the ways to justify the effectiveness of investment in certain innovations and the factors that affect the effectiveness of investment activities.

In the course of the study, it is revealed that an understanding of the essence and modern content of investment potential allows us to determine the actual directions for solving the problem of its effective use in a market economy. Investment activities at any level (state – region – region – enterprise) are an investment of investment resources (investment) and a set of practical actions for the implementation of investments. It is determined that effective management of the company’s investment potential requires, first of all, an analysis of the use of the company’s investment resources, taking into account their possible sources.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ
В СФЕРІ ДОХОДІВ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯSOCIAL ASPECTS OF UKRAINE'S ECONOMIC SECURITY
IN THE AREA OF INCOMES: STATE AND PROSPECTS FOR IMPROVEMENT

УДК 338.24:339.74(477)

Иличок Б.І.

к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національний університет "Львівська політехніка"

Малиновський Ю.В.

к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національний університет "Львівська політехніка"

Статтю присвячено питанням стану економічної безпеки України в соціальній сфері. Здійснено характеристику основних індикаторів економічної безпеки в соціальній сфері. Запропоновано шляхи радикальної мінімізації деструктивних чинників впливу й на цій основі покращення стану економічної безпеки України в соціальній сфері.

Ключові слова: економічна безпека, соціальна безпека, державний бюджет, тіньова економіка, прожитковий мінімум, антикорупційні суди, принципи BEPS.

Статья посвящена вопросам состояния экономической безопасности Украины в социальной сфере. Осуществлена характеристика основных индикаторов экономической безопасности в социальной сфере. Предложены пути радикальной минимизации деструктивных факторов

влияния и на этой основе улучшения состояния экономической безопасности Украины в социальной сфере.

Ключевые слова: экономическая безопасность, социальная безопасность, государственный бюджет, теневая экономика, прожиточный минимум, антикоррупционные суды, принципы BEPS.

The article is devoted to revealing the main problems of Ukraine's economic security in social safety. The main indicators of Ukraine's economic security are described, namely. The ways of radical minimization of destructive factors influence and significant improvement of Ukraine's economic security in social safety are proposed.

Key words: economic security, social safety, the state budget, shadow economy, living wage, anti-corruption courts, principles of BEPS.

Постановка проблеми. Протягом останніх 25 років визначальними відмінностями національного господарства України від економік країн ЄС є катастрофічні: спад та руйнування промислового комплексу, зокрема машинобудівного; зменшення обсягів ринку праці; зниження соціальних стандартів держави.

Дані проблеми актуалізують вимогу до керівництва держави щодо забезпечення базових параметрів економічної безпеки України, зокрема в соціальній сфері. Відповідно, вкрай важливим є питання виокремлення основних недоліків у реалізації економічної безпеки України та пошук шляхів мінімізації цих чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Економічна безпека для української держави є досить молодою наукою. Найактуальніші питання з цієї галузі знайшли своє відображення у працях В. Гейця, С. Гелея, М. Данилович-Кропивницької, З. Живко, М. Крупки, М. Лесечка, Я. Малика, Є. Майовця, Ж. Поплавської, Г. Пушак та інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є здійснити аналіз основних загроз економічної безпеки України в сфері доходів, дати характеристику їх причин й запропонувати шляхи усунення цих чинників.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Визначальною особливістю розвитку сучасних демократичних держав Європи є високий рівень соціальної безпеки їх громадян.

Соціальна безпека – це стан розвитку держави, за якого держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів, сприяти розвитку людського капіталу як найважливішої складової економічного

потенціалу. Соціальна безпека забезпечується державою шляхом реалізації соціальної політики.

Соціальна політика – це система заходів інститутів суспільно-політичного життя, спрямованих на забезпечення оптимального розвитку соціальної сфери, підвищення добробуту та задоволення потреб суспільства як загалом, так і окремого громадянина.

Держава, проводячи соціальну політику, використовує такі інструменти, як *соціальні гарантії* та *мінімальні соціальні стандарти*. У ст. 1 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» соціальні стандарти визначено як встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій [1]. Зазначеним законом передбачено тільки один державний соціальний стандарт – прожитковий мінімум, який визнано базовим.

В цьому ж Законі державні соціальні гарантії визначаються як встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які *забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму*.

Прожитковий мінімум – це вартісна величина набору продуктів харчування достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

На даний час в Україні є значні претензії від науковців щодо якості встановлення прожиткового мінімуму, рівень якого не відповідає вищенаведеним законодавчим нормам [2]. Урядовці, в свою чергу, пояснюють існуючий стан справ з рівнем офіційного прожиткового мінімуму виключно незадовільними показниками роботи національної економіки, спадом виробництва тощо. Але такі відмовки не відповідають дійсності. Українська специфіка даної проблеми в тому, що зниження соціальних стандартів відбувається у значно більших пропорціях, ніж спад ВВП. Щоб переконатися в цьому, достатньо скористатися інформацією з табл. 1, де впродовж 2005-2016 років відображено динаміку співвідношення рівня прожиткового мінімуму в Україні до обсягу ВВП в розрахунку на одну особу в місяць.

Інформація з табл. 1 свідчить, що досліджуваний показник з 54,2% у 2005 році зменшився до 29,8% у 2016 році. Якщо б у 2016 році уряд забезпечив стандарт прожиткового мінімуму з пропорцією до ВВП на душу населення, аналогічною до рівня 2005 року, то зарплата працівників бюджетної сфери у 2016 році була б на 55% вищою [2].

Слід наголосити, що у 2016 році офіційний прожитковий мінімум становив лише 52,5% від встановленого державою фактичного прожиткового мінімуму у 2642,38 грн. [3, с. 81]. А згідно ст. 1 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» саме на основі прожиткового мінімуму «...визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах

доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти» [1].

Такий «офіціоз» стосовно прожиткового мінімуму, в свою чергу, обумовлює існуючий рівень оплати праці в державі, що відображено у табл. 2.

Згідно інформації з табл. 2, в Україні середньомісячна зарплата у 2015 році була у 5,5 разів нижчою від аналогічного показника в Чехії. Особливо слід наголосити, що таке соціальне явище має місце за умов, коли українським працівникам доводиться обмінювати свою працю на продукцію та послуги, ціни на які вже зрівнялися, чи навіть є вищими за світові.

Із 50 країн, відображених у Статистичному щорічнику України за 2015 рік [3, с. 591], нижчим від нашої держави показник зарплати був лише у Таджикистані з 142,6 дол. США на місяць, а найвищий в світі показник середньої зарплати – в Люксембурзі – з 5582,7 дол. США [3, с. 591], що у 29 разів перевищує даний показник в Україні. Такої цинічної експлуатації працівників як в Україні у XXI столітті не знає жодна інша європейська країна.

Вищенаведена офіційна соціальна політика керівництва України щодо законодавчо встановленого рівня прожиткового мінімуму та оплати праці на пряму спричиняє загрози в низці соціальних індикаторів економічної безпеки України.

Для кращого розуміння змісту індикаторів економічної безпеки, доцільно детально розглянути їх суть, рівні індикаторів тощо.

Таблиця 1

Динаміка співвідношення обсягу прожиткового мінімуму до обсягу ВВП на одну особу в середньому за місяць протягом 2005-2016 років

№ з/п	Показники	Значення показників							
		2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Офіційний прожитковий мінімум, грн./особу	423,0	843,17	914,08	1042,42	1113,67	1176,0	1227,33	1388,08
2	ВВП на одну особу, грн.	9372	24429	29519	32002	33473	36904	46201	55848
3	ВВП на одну особу в місяць, грн.	781	2035,75	2459,92	2666,83	2789,42	3075,33	3850,08	4654,00
4	Співвідношення прожиткового мінімуму до ВВП на одну особу в місяць, %.	54,2	41,4	37,2	39,1	39,9	38,2	31,9	29,8

(Підготовано на основі: Статистичний щорічник України за 2016 рік. Державна служба статистики України. – Київ: 2017. – С. 81).

Таблиця 2

Співвідношення середньомісячної зарплати в Чехії до аналогічного показника України протягом 2000-2015 років

№ з/п	Показники	Значення показників					
		2000	2005	2010	2013	2014	2015
1	Середньомісячна зарплата в Україні, дол. США	42,3	157,3	282,2	408,5	292,7	192,0
2	Середньомісячна зарплата в Чехії, дол. США	365,5	832,2	1271,2	1294,5	1236,5	1064,9
3	Співвідношення середньомісячної зарплати в Чехії до аналогічного показника України, разів	8,6	5,3	4,5	3,2	4,2	5,5

(Підготовано на основі: Статистичний щорічник України за 2016 рік. Державна служба статистики України. – Київ: 2017. – С. 591).

Індикатори економічної безпеки – це реальні статистичні показники розвитку економіки країни, які найбільш повно характеризують явища та тенденції в економічній сфері. Стан економічної безпеки визначається шляхом аналізу системи індикаторів, які дають змогу комплексно й адекватно сприймати характер соціально-економічних процесів через їхню відповідність національним інтересам та вимогам національної безпеки. Індикатори економічної безпеки поділяються на порогові, оптимальні та граничні.

Оптимальні значення індикаторів – це інтервал величин, у межах яких створюються найбільш сприятливі умови для відтворюваних процесів в економіці.

Порогові значення індикаторів – це кількісні величини, порушення яких викликає несприятливі тенденції в економіці.

У сукупності критеріїв і показників змісту та розвитку економічної безпеки провідне місце посідають граничні позначки стану показників економічного розвитку, за межами яких настає загроза руйнації економічної системи, а також показники підвищеної небезпеки.

Відповідно до використовуваної методики в Україні діапазон можливих значень кожного індикатора розбивається на наступні інтервали:

- мінімальний або абсолютно небезпечний рівень економічної безпеки – за якої рівень економічної безпеки дорівнює 0;
- критичний рівень економічної безпеки – за якої рівень економічної безпеки дорівнює 0,2, або 20% оптимального значення;
- небезпечний рівень економічної безпеки – за якої рівень економічної безпеки дорівнює 0,4, або 40% оптимального значення;
- незадовільний рівень економічної безпеки – за якої рівень економічної безпеки дорівнює 0,6, або 60% оптимального значення;
- задовільний рівень економічної безпеки – за якої рівень економічної безпеки дорівнює 0,8, або 80% оптимального значення;
- оптимальний рівень економічної безпеки – за якої рівень економічної безпеки дорівнює 1, тобто відповідає оптимальному значенню [4].

Індикатори від “незадовільного” рівня й до “абсолютно небезпечного” рівня створюють пряму загрозу економічній безпеці держави.

Загрозами економічній безпеці держави є явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливають реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації, окремої особи.

Таблиця 3

Відношення середньомісячної номінальної зарплати до фактичного прожиткового мінімуму протягом 2014-2016 років

№ з/п	Показники	Значення показників		
		2014	2015	2016
1	Середньомісячна заробітна плата, грн.	3480,00	4195,00	5183,00
2	Фактичний прожитковий мінімум, грн.	1357,58	2257,0	2642,38
3	Співвідношення середньомісячної номінальної зарплати до фактичного прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, разів	2,56	1,86	1,96
4	Незадовільний рівень індикатора, разів	2,0	2,0	2,0
5	Стан перевищення незадовільного рівня індикатора, %	78,1	107,5	102,0

(Підготовно на основі: Статистичний щорічник України за 2016 рік. Державна служба статистики України. – Київ: 2017. – С. 70, 81)

Таблиця 4

Відношення середнього розміру пенсії за віком до фактичного прожиткового мінімуму протягом 2014-2016 років

№ з/п	Показники	Значення показників		
		2014	2015	2016
1	Середній розмір пенсії за віком, грн.	1521,6	1573,0	1690,3
2	Фактичний прожитковий мінімум, грн.	1357,58	2257,0	2642,38
3	Співвідношення середнього розміру пенсії до фактичного прожиткового мінімуму, разів	112,1	0,49	0,48
4	Критичний рівень, разів	1,00	1,00	1,00
5	Стан перевищення критичного рівня, %	89,2	204,1	208,3

(Підготовно на основі: Статистичний щорічник України за 2016 рік. Державна служба статистики України. – Київ: 2017. – С. 80)

Зокрема, важливим показником економічної безпеки України в соціальній сфері є відношення середньомісячної номінальної зарплати до прожиткового мінімуму на одну працездатну особу. Якщо це співвідношення становить 3 рази, то в державі існує опимальний рівень даного показника. Якщо – 2,5 разів – задовільний, 2 рази – незадовільний, 1,8 разів – небезпечний, 1,5 рази і менше – критичний рівень даного індикатора [4].

Згідно інформації, поданої у табл. 3, середньомісячна заробітна плата в Україні протягом 2015-2016 років знаходиться в зоні загрозового для економічної безпеки рівня. Зокрема, у 2016 році даний індикатор на 2% перевищив незадовільний рівень, тобто ввійшов у зону небезпечного рівня для економічної безпеки.

Низький рівень оплати праці негативно позначається на обсягах надходжень до пенсійного фонду й на рівні пенсійного забезпечення. У даній сфері важливим показником економічної безпеки України є відношення середнього розміру пенсії до фактичного прожиткового мінімуму. Якщо це співвідношення становить 2 рази, то в державі існує опимальний рівень даного показника. Якщо – 1,75 разів – задовільний, 1,5 разів – незадовільний, 1,25 разів – небезпечний, 1 раз і менше – критичний рівень даного індикатора [4].

Згідно інформації, відображеній у табл. 4, у 2016 році середній розмір пенсії за віком в Україні становив лише 48% від критичного рівня даного показника. Відповідно, втілювана керівництва держави соціальна політика є генератором економічних загроз в Україні, зокрема в сфері пенсійного забезпечення.

Вищенаведена політика керівництва держави щодо доходів пересічних громадян призводить до того, що пересічні громадяни України неспроможні забезпечити свої елементарні потреби та змушені виживати шляхом “проїдання” основної маси своїх доходів. У даному питанні важливим показником є частка витрат на продовольчі товари в споживчих грошових витратах домогосподарств. Якщо цей показник становить 20%, то в державі існує опимальний рівень даного показника. Якщо – 25% – задовільний рівень, 30% – незадовільний, 40% – небезпечний, 50% і більше – має місце критичний рівень даного індикатора [4].

Згідно інформації, поданої у табл. 5, впродовж 2014-2016 років понад 53% своїх витрат населення робило на харчування. Тобто, фактичний показник протягом досліджуваного періоду часу перевищує критичне значення даного індикатора більш ніж на 7%, що є прямою загрозою соціальній безпеці держави.

На фоні вкрай низького офіційного рівня доходів пересічних громадян, в Україні поглиблюється гриза депопуляції населення. З цього приводу директор Інституту демографії та соці-

альних досліджень імені М.В. Птухи НАН України Е.М. Лібанова наголошує, що до 2050 року прогнозується скорочення чисельності громадян держави до 36 мільйонів осіб [5].

Таблиця 5

Частка витрат на харчування (продовольчі товари та харчування поза домом) у загальному обсязі споживчих витрат домогосподарств за 2014-2016 роки

№ з/п	Показники	Значення показників		
		2014	2015	2016
1	Частка витрат на харчування у загальному обсязі споживчих витрат, %	53,5	57,9	54,3
2	Критичний рівень, %	50,0	50,0	50,0
3	Стан перевищення критичного рівня, разів	1,07	1,16	1,09

(Підготовно на основі: Статистичний щорічник України за 2016 рік. Державна служба статистики України. – Київ: 2017. – С. 91)

Підсумовуючи наведену вище інформацію, можна стверджувати, що в діяльності керівництва України має місце грубе порушення нормативів економічної безпеки в соціальній сфері [4]. А прогноз Інститутом демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України подальшого скорочення населення як офіційний документ підтверджує, що керівництво України як нині, так і в майбутньому й не планує здійснити належних заходів щодо забезпечення економічної безпеки держави, як в цілому, так і, зокрема – в соціальній сфері.

Для підвищення соціальних стандартів державі необхідні додаткові кошти. В Україні є значний потенціал зростання обсягів коштів державного бюджету. Згідно досліджень міжнародної Асоціації дипломованих сертифікованих бухгалтерів (АССА), обсяг тіньової економіки в Україні у 2016 році становив 1 трлн. 95,3 млрд. грн., або 46% від обсягу ВВП держави. Україна серед 28 досліджуваних країн зайняла третє місце за рівнем тіньової економіки, поступившись лише Азербайджану (67%) та Нігерії (48%) [6].

В Україні колосальних масштабів сягають обсяги уникнення від оподаткування прибутку суб'єктів господарювання шляхом махінацій через офшорні компанії. Особливо варто наголосити, що ці оборудки відбуваються “згідно з чинним законодавством”, адже сам перелік офшорних зон затверджується розпорядженням Кабінету Міністрів України.

Згідно досліджень Інституту економіки та прогнозування НАН України, протягом 1991-2016 років з України в офшори вивели капіталу на суму 148 млрд. доларів США [7].

Отримані через офшорні махінації надприбутки частково повертаються в Україну шляхом інозем-

них інвестицій. Зокрема, на перше січня 2017 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні становив 37,7 млрд. дол. США, з яких 25,7% (9,7 млрд. дол. США) припадало на Кіпр [3, с. 403]. Жодна інша країна світу не вклала в Україну стільки прямих іноземних інвестицій, як невеличка острівна держава Кіпр. Наприклад, аналогічний показник Німеччини станом на перше січня 2017 року складає лише 5,7 млрд. долл. США [3, с. 403], тобто є у 1,7 разів меншим за показник Кіпру.

Внаслідок значного рівня тіньовизації економіки держава недоотримує значні обсяги податкових ресурсів. Саме ці ресурси Україні варто залучити та використати для належного забезпечення соціальних стандартів населення. Іншим боком даної проблеми є те, що мізерні ресурси, зокрема соціальної сфери, якими володіє держбюджет, – у значній своїй масі використовуються неефективно [8]. Про це підтверджують як численні приклади викритих зловживань державних чиновників найвищих рангів, так і задекларовані цими чиновниками статки при електронному декларуванні.

Зокрема, українські народні депутати, мають офіційний рівень доходів у чотири рази нижчий за аналогічний рівень доходів членів польського сейму. В той же час у 2017 році вони задекларували майно, яке в середньому у п'ять разів перевищує статки членів польського парламенту [9]. Тобто, за польськими стандартами неофіційні доходи народних депутатів України в середньому в двадцять разів перевищують їх офіційні доходи.

Протягом 2014-2017 років керівництво України активно рекламує боротьбу з корупцією. На даний час Національне агентство по боротьбі з корупцією в Україні (НАБУ) вже передало до суду та розслідує справ на загальну суму понад 96 мільярдів гривень розкрадань. Але досі жоден з найгучніших корупційних скандалів не завершився тюремним ув'язненням.

З цього приводу голова парламентського комітету з питань запобігання корупції Єгор Соболєв зазначає, що «корупція й зараз лишається основним заняттям більшості українських політиків, прокурорів і суддів. Тому нині найнагальнішою необхідністю є створення спеціалізованих антикорупційних судів, щоб справи проти високо посадовців не гальмувалися» [10].

Серед трьох гілок влади в державі першочерговий та основний наголос має бути зроблений на судову владу. Адже сьогодні саме судова гілка влади штовхає країну у прірву через протиправні та відверто аморальні судові рішення, які узаконюють рейдерство, мінімізують відповідальність за кримінальні злочини тощо.

В той же час реформи в Україні робляться лише для того, щоб «відзвітувати» перед громадянами держави та світом, що у нас щось таки відбувається. З цього приводу экс-посол ЄС в Україні

Ян Томбінський влучно зазначив, що у діях керівництва України є характерна одна спільна риса – імітація реформ, замість їх фактичного втілення.

Реальні реформи в Україні слід починати з припинення цілковитої безкарності держпосадовців шляхом створення антикорупційних судів.

Зменшення корупції серед чиновництва сприятиме зниженню рівня тіньовизації економіки України, що повинно відбуватися на основі системних поетапних змін у діяльності контролюючих органів.

Підприємств – лідерів тіньового сектору в Україні є лише кілька сотень і навести з ними порядок технічно не складає жодної проблеми. Існуюча ситуація, коли основна маса корпоративного сектору працює з рентабельністю операційної діяльності у 2-4% є цинічно нахабною [3, с. 498].

Що ж таке 2% рентабельності операційної діяльності. Така ситуація свідчить, що інвестувавши у своє виробництво, наприклад, 1000 гривень, підприємець заробить за рік лише 20 гривень, тобто 2% прибутку, сплативши з якого податок на прибуток у розмірі 18%, йому залишиться чистий прибуток у 16,4 грн.

Але ж це абсурд. Бо поклавши ці ж 1000 гривень в банк при 15% річних і нічого не турбуючись, той же підприємець отримав би 150 гривень по депозиту. Такі абсурди є домінуючими в усіх видах економічної діяльності в державі внаслідок тотальної корупції, зокрема фіскальної служби. Наслідком такої корупції є те, що 95% реально створеного в Україні прибутку корпорацій виводиться в офшори й взагалі не оподатковується.

Саме внаслідок виведення через офшори по-за межі України основної маси прибутків, підприємства є інвестиційно неспроможними й гостро потребують інвестицій. І такі інвестиції поступають від афільованих структур, зокрема з зареєстрованих на Кіпрі чи інших офшорів.

У вирішенні даної проблеми спроможний суттєво допомогти механізм «Великої двадцятки» і Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо протидії розмиванню бази оподаткування та переміщенню точки прибутку в низькоподаткові юрисдикції (BEPS).

Слід наголосити, що впровадження стандартів протидії BEPS безпосередньо передбачено положеннями про дотримання вимог належного управління в сфері оподаткування відповідно до ст. 350 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Підписати – підписали, а виконувати ці стандарти керівництво держави навіть і не збирається.

Двадцять років тому один з авторів даного дослідження уже пропонував фіскальній службі України системний підхід, здатний поступово суттєво зменшити рівень тіньової економіки в державі [11]. Даний підхід можна застосувати й сьогодні для поетапного обмеження обсягів офшорних махінацій великих корпорацій. Для цього, при

використанні даної системи основним критерієм оцінки слід взяти рентабельність операційної діяльності підприємств та порівнювати її з аналогічним показником в середньому по виду діяльності цих підприємств [12, с. 94-97]. Ті суб'єкти господарювання, чиї показники рентабельності операційної діяльності будуть нижчими за середні показники по даному виду діяльності й повинні ставати об'єктами дослідження фіскальної служби, зокрема через систему BEPS.

Наслідки пропонованих заходів довго не змусять себе чекати. Наприклад, під керівництвом Л. Ерхарда, Німеччина з повністю зруйнованої та паралізованої у 1947 році економіки, за два роки – у 1949 році сягнула довоєнного (1939 року) рівня виробництва.

Для здійснення зазначених заходів в Україні достатньо як людських, так і фінансових ресурсів. З початком роботи антикорупційних судів та при впровадженні стандартів BEPS уже в перший рік реальних реформ відбудеться зменшення тіньового сектору в економіці України щонайменше на 40%. Враховуючи, що у 2016 році обсяги тіньового обороту склали 1093,5 млрд. грн. [6], то приріст офіційного ВВП в Україні в перший рік реальних реформ сягне понад 440 млрд. грн. ($1093,5 \text{ млрд. грн.} \times 0,4 + \text{інфляція}$) з подальшим зростанням на цій основі бази оподаткування. Такі зміни в діяльності фіскальної служби забезпечать зростання доходів бюджету щонайменше на 150 млрд. грн. А саме, ПДВ – на 88 млрд. грн. ($440 \text{ млрд. грн.} \times 0,2$) та податку з прибутку – на 63,4 млрд. грн. ($440 \text{ млрд. грн.} - 88 \text{ млрд. грн.} \times 0,18$).

Саме за рахунок цих коштів цілком реально підвищити прожитковий мінімум і зарплату працівникам бюджетної сфери, де загалом зайнято біля 3,5 мільйонів українців [3, с. 51]. Якщо ці працівники отримають зарплату в місяць на три тисячі гривень більше, то вони ці кошти в сумі 10,5 млрд. грн. в місяць, чи 126 млрд. грн. за рік, потратять на харчування, комунальні послуги, але аж ніяк не на Порше Кайен чи інші витребеньки, як це нині чинять кілька тисяч найбільш кормованих чиновників та олігархів-офшорників.

Автоматично зростуть відрахування в пенсійний фонд та податку з доходів фізичних осіб. Це значно збільшить дохідну частину держбюджету України, пенсійного фонду тощо. Зокрема, при збільшенні обсягів виплати зарплати на 126 млрд. грн. в рік, пенсійний фонд додатково отримає 27,7 млрд. грн. ($126 \text{ млрд. грн.} \times 0,22$) надходжень. За таких обставин суттєво зменшуватиметься проблема інфляційного покриття дефіциту пенсійного фонду, що сьогодні є дуже важливим.

Ефективна робота антикорупційних судів та конфіскація за поданням НАБУ вкрадених в українського народу зазначених вище 96 млрд. грн.

дозволить додатково збільшити щомісячну зарплатню працівників бюджетного сектору економіки протягом року ще на 2 тис. грн.

В цілому, впровадження вищезазначених заходів створить передумови для збільшення заробітної плати працівникам бюджетної сфери на 5 тис. грн. в місяць, тобто більш ніж у двічі до її рівня 2016 року [3, с. 71].

Перерозподіл коштів з тіньового сектору на користь держави та пересічних громадян шляхом реального підвищення соціальних стандартів автоматично:

1. зменшить попит кримінального чиновництва та олігархів на імпортні товари розкошу, чим покращуватиметься стан торгового балансу держави та стабілізуватиметься обмінний курс гривни й обмежуватиметься інфляція;

2. створюватиметься ефективний попит, зокрема на вітчизняні товари переробної промисловості, чим стимулюватиметься економічне зростання національного виробника та зростання обсягів зайнятості [13].

Висновки з проведеного дослідження.

В діяльності керівництва України має місце грубе порушення вимог економічної безпеки в соціальній сфері. Прогноз Інститутом демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України подальшого скорочення населення до 2050 року як офіційний документ підтверджує, що керівництво України як нині, так і в майбутньому й не планує здійснити належних заходів щодо забезпечення економічної безпеки держави, зокрема – в соціальній сфері.

Впровадження в Україні антикорупційних судів та принципів BEPS спроможне у 2018 році суттєво обмежити корумпованість вищого ешелону чиновництва та зменшити на 40% обсяги тіньового обороту в Україні. За рахунок цього буде забезпечено додаткові надходження коштів державному бюджету, достатні для збільшення зарплатні працівникам бюджетної сфери більш ніж вдвічі до рівня 2016 року.

Реалізація пропонованих заходів створить передумови для зростання ВВП щонайменше на 20% у перший рік реальних реформ, чим оздоровить в цілому національний господарський механізм, створить подальші перспективи до зростання добробуту пересічних громадян держави та на якісно новий рівень поставить стан економічної безпеки України.

Втілення вищенаведених заходів блокує корумповане керівництво держави. Воно замість впровадження обіцяних ще у 2014 році антикорупційних судів та принципів BEPS віддає пріоритет чиненню перешкод активістам, що борються з корупцією [14] та доведення до абсурду саму ідею діяльності НАБУ, НАЗК, САПР та НБР.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії». – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/50>.
2. Іличок Б.І. Соціальна безпека України – тенденції та потенціал розвитку / Б.І. Іличок // Науковий економічний журнал: Інтелект XXI // Національний університет харчових технологій, Громадська організація «Інститут проблем конкуренції», 2016, № 6. С. 96-107.
3. Статистичний щорічник України за 2016 рік. Державна служба статистики України. – Київ: 2017. – 610 с.
4. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 N 1277. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
5. До 2050 року населення України скоротиться до 36 млн осіб – Інститут демографії – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gordonua.com/ukr/news/society/do-2050-roku-naselenja-ukrajini-skorotitsja-do-36-mln-osib-institut-demografiji-177154.html.
6. Україна на 3-му місці серед країн з найбільшою «тіньовою» економікою. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.dilovi.info/ukrayina-na-3-mu-mistsi-sered-krayin-z-najbilshoyu-tinovoju-ekonomikoyu/>.
7. З 1991 року з України в офшори вивели капіталу на суму \$148 млрд – економіст. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.dt.ua/ECONOMICS/z-1991-roku-z-ukrajini-v-ofshori-viveli-kapital-na-sumu-148-mlrd-ekonomist-238166_.html.
8. Данилович-Кропивницька М.Л., Живко З.Б. Корупція і хабарництво в державній службі та роль правоохоронних органів в їх розкритті // Науковий Вісник ЛДУВС. – Вип. 1. – Львів: 2006 – С. 181-189.
9. Матеуш Баляс. Польські депутати бідні як церковні миші, порівнюючи з українськими колегами. Школа управління Українського католицького університету. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spm.ucu.edu.ua/2016/11/03/polski-deputaty-bidni-yak-tserkovni-myshi-porivnyuyuchy-z-ukrayinskymy-kolegamy/>.
10. Єгор Соколов. Давайте виганяти посадовців, які не зможуть відповісти на запитання, де вони взяли своє майно // Голос України. 22.12.2016 р.
11. Іличок Б.І. Проблема тіньової економіки в Україні та шляхи її розв'язання // Регіональна економіка, – 1997. – № 3. – С. 134-142.
12. Іличок Б.І. Аналізування діяльності суб'єктів господарювання на товарних ринках: [навч. посіб. для студ. вузів] / Іличок Б.І. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2016. – 171 с.
13. Poplawska J., Danylovych M. Strategia konkurencyjnego rozwoju Ukrainy w procesie globalizacji // Nowowoczesnos'c' przemyslu i uslug. Relacje i wartos'c' w strategiach zarzadzania przedsiebiorstwami, Praca zbiorowa pod redakcja Jana Pyki, TNOiK, Katowice, 2008. – S. 161-166.
14. Громадські організації Європи, США та інших країн світу закликають українську владу при-

пинити переслідування антикорупційних активістів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zik.ua/news/2017/11/10/u_ssha_ta_yevropi_zaklykaly_ukrainsku_vladu_prypnyty_peresliduvannya_1202961.

REFERENCES:

1. Zakonu Ukrayiny «Pro derzhavni sotsial'ni standarty ta derzhavni sotsial'ni harantiiy». – [Elektronnyy resurs]: Rezhym dostupu: <http://dsmsu.gov.ua/index/ua/material/50>.
2. Ilychok B.I. Sotsial'na bezpeka Ukrayiny – tendentsiyi ta potentsial rozvytku / B.I. Ilychok // Naukovyy ekonomichnyy zhurnal: Intelekt KhKhl // Natsional'nyy universytet kharchovykh tekhnolohiy, Hromads'ka orhanizatsiya «Instytut problem konkurentsyyi», 2016, #6. S. 96-107.
3. Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny za 2016 rik. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. – Kyiv: 2017. – 610 s.
4. Metodychni rekomendatsiyi shchodo rozrakhunku rivnyia ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny. Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrayiny 29.10.2013 N 1277. – [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: http://tstst.tsom.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
5. Do 2050 roku naselennya Ukrayiny skoroty't'sya do 36 mln osib – Instytut demohrafiya – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.gordonua.tsom/ukr/news/sotsiety/do-2050-roku-naselennja-ukrajini-skorotitsja-do-36-mln-osib-institut-demografiji-177154.html.
6. Ukrayina na 3-mu mistsi sered krayin z naybil'shoyu «tin'ovoyu» ekonomikoyu. – [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: <http://www.dilovi.info/ukrayina-na-3-mu-mistsi-sered-krayin-z-najbilshoyu-tinovoju-ekonomikoyu/>.
7. Z 1991 roku z Ukrayiny v ofshory vyvely kapitalu na sumu \$ 148 mlrd – ekonomist. – [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: www.dt.ua/ETSONOMITS/z-1991-roku-z-ukrajini-v-ofshori-viveli-kapital-na-sumu-148-mlrd-ekonomist-238166_.html.
8. Danylovych-Kropyvnyts'ka M.L., Zhyvko Z.B. Koruptsiya i khabarnytstvo v derzhavniy sluzhbi ta rol' pravookhoronnykh orhaniv v yikh rozkrytti // Naukovyy Visnyk LDUVS. – Vyp. 1. – L'viv: 2006 – S. 181-189.
9. Mateush Balyas. Pol's'ki deputaty bidni yak tserkovni myshi, porivnyuyuchy z ukrajins'kymy kolehamy. Shkola upravlinnya Ukrayins'koho katolyts'koho universytetu. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://spm.utsu.edu.ua/2016/11/03/polski-deputaty-bidni-yak-tserkovni-myshi-porivnyuyuchy-z-ukrayinskymy-kolegamy/>.
10. Yehor Sobolyev. Davayte vyhanyaty posadovtsiv, yaki ne zmozhut' vidpovisty na zapytannya, de vony vzyaly svoje mayno // Holos Ukrayiny. 22.12.2016 r.
11. Ilychok B.I. Problema tin'ovoyi ekonomiky v Ukrayini ta shlyakhy yiyi rozv'yazannya // Rehional'na ekonomika, – 1997. – #3. – S. 134-142.
12. Ilychok B.I. Analizuvannya diyal'nosti sub'yektiv hospodaryuvannya na tovarnykh rynkakh: [navch. posib. dlya stud. vuziv] / Ilychok B.I. – L'viv: NU «L'vivs'ka politekhnika», 2016. – 171 s.
13. Poplawska J., Danylovych M. Strategia konkurentsijnego rozwoju Ukrainy w protsesie globalizatsji // Nowowotszesnos'ts' przemyslu i

uslug. Relatsje I wartos'ts' w strategiach zarzadzania przedsiebiorstwami, Pratsa zbiorowa pod redaktsja Jana Pyki, TNOiK, Katowitse, 2008. – S. 161-166.

14. Hromads'ki orhanizatsiyi Yevropy, SShA ta inshykh krayin svitu zaklykayut' ukrayins'ku vladu

prypynyty peresliduvannya antykoruptsiynykh aktivistiv. – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://zik.ua/news/2017/11/10/u_ssha_ta_yevropi_zaklykaly_ukrainsku_vladu_prypynyty_peresliduvannya_1202961.

Ilychok B.I.

PHD in Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer at Theoretical and Applied Economics Department
National University «Lviv Polytechnic»

Malynovskyy Yu.V.

PHD in Economics
Associate Professor of Theoretical and Applied Economics Department
National University «Lviv Polytechnic»

SOCIAL ASPECTS OF UKRAINE'S ECONOMIC SECURITY IN THE AREA OF INCOMES: STATE AND PROSPECTS FOR IMPROVEMENT

The article gives a theoretical overview of the essence of Ukraine's social security. The main indicators of Ukraine's social security are described, namely: level of salary rate, pension rate, subsistence minimum.

In the activity of the Ukrainian leadership there is a significant violation of social security the requirements. The Institute of Demography and Social Studies named after M.V.Ptukha of the National Academy of Sciences of Ukraine gave a forecast for further population decline by 2050. This forecast as an official document confirms that the leadership of Ukraine, both now and in the future, does not intend to take relevant actions in order to provide state's social security.

The most acute problem is an unsatisfactory state of Ukraine's economic security of low wages. This problem is a direct consequence of the state's unsatisfactory anti-corruption implementation and the budget loss of the tax base through the offshoring of large companies.

The level of shadow economy in Ukraine in 2016 was 46% of GDP. In value terms, this amount is equal to 1095 billion USD, or 40 billion US dollars.

Large scale of described problems make it impossible of Ukrainian society evolution to build a social market economy with high in two times of level of social standards.

Reserves of increase state budget revenues and raising social standards are proposed.

To eliminate the above problems can be due to the following:

A) openness to audit the state budget;

B) limitation of the shadow economy and major corporations offshore fraud.

The first problem requires immediate openness to audit the state budget and punish looting of public funds.

Limitations of the shadow economy should be based on the system of gradual changes in the State Fiscal Service of Ukraine. One of the authors Bogdan ILYCHOK offers its own mechanism for these changes.

The ways of radical minimization of destructive factors influence and significant improvement of Ukraine's social security are proposed.

АНАЛІЗ ЗМІСТУ ДІЯЛЬНОСТІ З КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЄННЯ І РОЗВИТКУ ВЕЛИКИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК

ANALYSIS OF ACTIVITIES IN INTEGRATED DEVELOPMENT AND CULTIVATION OF LARGE LAND PLOTS

УДК 332.2.021.012.32

Карамушка М.В.

к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики та управління проектами
Херсонський національний технічний університет

Галушка А.В.

магістр
Херсонський національний технічний університет

Дурнов Є.А.

аспірант
Херсонський національний технічний університет

У статті розглянуто вироблення і обґрунтування методичних рішень щодо підвищення ефективності управління проектами комплексного освоєння і розвитку великих земельних ділянок. Проведено аналіз методів оцінки вартості земельних ділянок.

Ключові слова: *девелопмент, ленд-девелопмент, земельна ділянка, нерухомість, управління проектом.*

В статье рассмотрены разработки и обоснования методических решений по повышению эффективности управления проектами комплексного освоения и развития крупных земель-

ных участков. Проведен анализ методов оценки стоимости земельных участков.

Ключевые слова: *девелопмент, ленд-девелопмент, земельный участок, недвижимость, управление проектом.*

The article investigates the development and justification of methodological solutions for improving the management efficiency of projects for the integrated development and cultivation of large land plots. An analysis of land plot value estimation methods is carried out.

Key words: *development, land development, land, real estate, project management.*

Постановка проблеми. Нерухомість – першооснова, сутність всіх речей і явищ матеріального світу, представляє найбільшу частину світового багатства, головна складова національного багатства держави. Тільки за наявності об'єктів нерухомості і ефективного управління ними в Україні може бути створений належний ринок, без якого не можуть бути сформовані ринкові інститути і налагоджені необхідні для ринкових умов відносини між господарюючими суб'єктами. Український ринок будівництва та девелопменту належить до числа ключових галузей економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням методів та інструментів управління проектами комплексного освоєння і розвитку великих земельних ділянок присвячено праці вітчизняних і зарубіжних вчених таких, як: М. Разу, Ю. Якутії, В. Серов, І. Мазур, В. Шапіро, Р. Пейзера, Г. Керцнер та інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є вироблення і обґрунтування методичних рішень щодо підвищення ефективності управління проектами комплексного освоєння і розвитку великих земельних ділянок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність з освоєння і розвитку земельних ділянок у сучасних економічних відносинах займає важливе місце в процесах зі створення і розвитку об'єктів нерухомості, що протікають в рамках інвестиційно-будівельного комплексу національних і світової економічних систем. Дана діяльність сформува-лася сьогодні, як самостійний професійний напрям і отримала спеціалізоване найменування ленд-девелопмента (land development), що має широке поширення як за кордоном, так і в Україні. У рамках цієї статті терміни «ленд-девелопмент», «девелопмент землі», «девелопмент земельної ділянки»

розглядаються, як синоніми і являють собою часто використовувані еквіваленти, що позначають ключове поняття – діяльність з освоєння і розвитку земельних ділянок.

Ленд-девелопмент (девелопмент землі, девелопмент земельної ділянки) є складовою частиною і одночасно різновидом загального девелопменту, професійної інвестиційно-будівельної діяльності, пов'язаної з процесами створення, поліпшення і використання різних об'єктів нерухомості з метою отримання доходу.

У даний час діяльність з освоєння і розвитку земельних ділянок (ленд-девелопмент) здійснюється в трьох основних формах, кожна з яких має деякі особливості в складі вирішуваних завдань і підходах до управління. Дані форми девелопменту землі сформулюємо як:

1. Ленд-девелопмент, як окрема стадія в рамках єдиного девелоперського проекту.
2. Ленд-девелопмент, як самостійний проект і особливий вид бізнесу.
3. Комплексний ленд-девелопмент.

Основною відмінністю даних форм ленд-девелопмента є об'єкт девелопменту, тобто об'єкт нерухомості, який створює (або перетворює) і приносить у подальшому для девелоперів прибуток (рис. 1).

Далі розглянемо кожен зі сформульованих різновидів девелопменту земельних ділянок, приділяючи додаткову увагу комплексному ленд-девелопменту, так як саме це явище являє собою один з основних об'єктів дослідження.

Аналіз змісту діяльності проводиться для того, щоб виробити інструменти та методичні положення, що підвищують ефективність виконання робіт, а також розробити ефективні моделі і методи управління цими роботами. Без знання

змісту діяльності неможливо розробити ефективні інструменти управління.

Дослідження теорії і практики комплексного освоєння і розвитку великих земельних ділянок дозволяє виявити в цій діяльності наступні п'ять основних напрямів:

- аналіз ринку і вибір ділянки;
- обґрунтування інвестицій;
- правовий розвиток ділянки;
- проектування та інженерно-технологічний

розвиток ділянки;

– маркетинг ділянок з метою їх продажу (передачі) для реалізації проектів девелопменту будівель і споруд.

На рисунку 2 показана структура основних напрямів девелопменту землі і результати дослідження, що стосуються кожного з даних змістовних складових.

У будь-якому проекті девелопмента, у тому числі і при девелопменті землі, основні зусилля спрямовуються на зниження ризиків і підвищення прибутковості. Рішення представлених вище завдань спрямоване саме на досягнення цих цілей. Аналіз ринку і вибір ділянки необхідні для вибору найбільш привабливого об'єкта

інвестування і створення концепції проекту, яка буде затребувана на ринку. Попереднє обґрунтування інвестицій передбачає перевірку економічної доцільності вкладення інвестиційних ресурсів у вибрані ділянки і концепцію. Правовий розвиток ділянки, що включає оформлення прав власності, зміну категорії і/або цільового призначення ділянки, виділення ділянки, межування і зонування, спрямоване в першу чергу на зниження ризиків. Проектування земельної ділянки пов'язане з підвищенням ефективності використання землі та формуванням привабливих концептуально-планувальних рішень. Інженерно-технологічний розвиток ділянки є внесення безпосередньо фізичних поліпшень у земельну ділянку з метою підвищення його ринкової вартості.

Рішення кожної з задач привносить певну додану вартість в кінцевий об'єкт нерухомості. Так, виходячи з аналізу української практики девелопменту, можна сказати, що ретельний аналіз ринку і правильний вибір ділянки дозволяє прийняти інвестиційне рішення, яке за ефективністю відрізняється від «середньо ринкового» рішення на 20-50% у кращу сторону. Попереднє обґрунтування інвестицій дозволяє, як правило, оптимі-



Рис. 1. Різновиди девелопменту земельної ділянки

зувати використання інвестиційних коштів ще на 10-15%. Грамотне оформлення прав власності та вирішення інших питань правового розвитку може збільшити вартість земельної ділянки на 150-300%. Тільки переведення землі з однієї категорії в інші може збільшити вартість землі на 100-200%. Проектування і інженерно-технологічний розвиток земельної ділянки збільшують його вартість ще в середньому на 150%. Очевидно що, рішення питань, що знаходяться на стадії ленд-девелопмента, робить вирішальний вплив на загальну ефективність девелоперського проекту. Ці цифри також пояснюють чому ленд-девелопмент, як самостійний: девелоперський бізнес, набув широкого поширення за кордоном і має величезний потенціал розвитку в Україні.

Завдання аналізу ринку і вибору ділянки безпосередньо пов'язані із завданням: розробки ідеї (концепції) девелоперського проекту. Обидва завдання істотно впливають один на одного. Кон-

цепція будь-якого проекту повинна, базуватися на реальній ситуації на ринку нерухомості і враховувати правові, фізичні та економічні характеристики доступних ділянок землі. Спроба побудувати елітне селище з малоповерхових житлових будинків в центрі міста, при всій можливій привабливості цієї ідеї для кінцевих користувачів, наперед приречена на невдачу на самих ранніх етапах реалізації, проекту в більшості великих міст України. Хоча в інших не менш великих містах світу, наприклад, в містах Північної Америки, що швидко розвиваються, подібна ідея має право на існування. Крім цього, так як концепція проекту повинна спиратися на реально існуючі у девелопера організаційні здібності і ключові компетенції, то і рішення задачі аналізу ринку і вибору ділянки обмежується цими факторами. Таким чином, напрями аналізу ринку і вибору ділянки визначаються концепцією проекту і базовими стратегічними установками девелоперської організації.

ЗМІСТ ДІЯЛЬНОСТІ З ЛЕНД-ДЕВЕЛОПМЕНТУ

Аналіз ринку та вибір ділянки	Обґрунтування інвестицій	Правовий розвиток ділянки	Проектування та інженерно-технологічний	Маркетинг
<p>Загальний опис змісту задач та результатів</p> <p>Визначення структури факторів, що впливають на вартість ділянки</p> <p>Визначення умов застосувань різних методів визначень ціни ділянки</p>	<p>Опис основних задач, результатів та документів</p> <p>Розробка методики оптимізації графіка виділення підділянок об'єктів різного призначення</p> <p>Розробка пропозицій щодо поліпшення методики визначення ставки дисконтування в проектах комплексного девелопменту</p>	<p>Загальний опис змісту задач та результатів</p> <p>Опис ключових проблем вирішення завдань</p>	<p>Загальний опис змісту задач та результатів</p> <p>Визначення переваг і недоліків різних підходів до планування ділянок</p>	<p>Загальний опис змісту задач та результатів</p> <p>Обґрунтування різних видів маркетингу, які можна застосувати при ленд-девелопменті</p>

Рис. 2. Основні складові змісту діяльності з девелопменту землі і відповідні результати дослідження

Аналіз ринку і вибір ділянки пов'язані також і з реалізацією функції маркетингу в рамках девелоперського проекту. Більш того, можна сказати, що аналіз ринку це і є маркетингові дослідження, а вибір ділянки є ключовим рішенням, прийнятим в рамках маркетингової стратегії.

Основна мета аналізу ринку, що реалізується до вибору ділянки, полягає в тому, щоб виявити, на яких сегментах ринку існує нестача пропозиції нерухомості. З причини того, що об'єкт нерухомості прив'язаний безпосередньо до землі, а земля освоюється в першу чергу для створення на ній об'єктів нерухомості, то рішення величезної кількості правових, інженерно-будівельних, фінансових і комерційних питань прив'язане до місцевої влади і місцевої бізнес-спільноти, девелопмент, як вид діяльності, має тягіння до певної, обмеженої території, з якої девелопер не тільки краще знайомий, а й пов'язаний великою кількістю різного роду ділових зв'язків. Але це, зрозуміло, не означає, що можливості для девелопменту на інших територіальних ринках автоматично скасовуються. Великі девелопери, що володіють відповідними ключовими компетенціями і стратегічною позицією, можуть дозволити собі вивчення ряду ринків з перспективою виходу на них так, щоб вибрати найбільш конкурентоспроможний тип об'єкта і місце розташування. У публіцистичній літературі в даний час часто описуються проекти, що реалізуються великими українськими девелоперами на зарубіжних країнах, що розвиваються і розвинених ринках нерухомості. Дані проекти часто припускають комплексне освоєння і розвиток великих територій. У дрібних і середніх же девелоперів немає ні часу, ні ресурсів для дослідження зарубіжних ринків, а найголовніше – немає організаційних здібностей реалізувати проект за кордоном.

Основні ринкові рішення девелопера стосуються призначення передбачуваного проекту, його місцезнаходження та масштабу. У рамках комплексного девелоперського проекту у девелопера, як правило, немає однозначних переваг щодо призначення проекту, і тому необхідно проаналізувати кожен сегмент ринку – житловий, промисловий, комерційної нерухомості або змішаного призначення. Ринок нерухомості відрізняється тим, що він сильно сегментований, і, якщо існує попит на житло, девелопер не повинен робити висновок, що попит на будівлі роздрібною торгівлі також буде високим. Аналогічно цьому, якщо на житло є попит в одних районах, девелопер не повинен робити висновок про те, що в інших, сусідніх районах на нього також буде високий попит.

Остаточний вибір ділянки повинен базуватися на проведенні попередніх розрахунків, аналізу та оцінки інвестиційної привабливості, що проводяться в рамках попереднього обґрунтування інвестицій. Обов'язковою методичною умовою,

якої необхідно дотримуватися при виборі ділянки, є альтернативність.

Ця умова означає, що вибір здійснюється завжди з декількох доступних альтернативних ділянок. Крім цього, вибір повинен здійснюватися на основі спеціально підготовлених і ретельно продуманих критеріїв вибору, за якими кілька земельних ділянок порівнюються одна з одним. В якості основних критеріїв вибору слід використовувати показники ефективності проекту, розраховані за варіантами придбання кожної з розглянутих ділянок. Іншими словами, основними критеріями повинні бути показники чистого дисконтованого доходу, внутрішньої норми прибутковості, періоду окупності, індексу прибутковості інвестицій, отримані в результаті розрахунку варіанта, який передбачає використання конкретної земельної ділянки.

Завдання, пов'язані з визначенням вартості земельної ділянки, представляються надзвичайно важливими для девелопменту землі. З причини того, що основна мета девелопменту полягає в збільшенні вартості об'єкта, то саме оцінка вартості дозволяє визначити найважливіший результат будь-якої девелоперської діяльності – приріст вартості об'єкта. Для комплексного девелопмента оцінка вартості набуває ще більшої важливості, так як девелопер землі виступає спочатку як покупець (набувач майнових прав) землі, а потім і як продавець земельних ділянок іншим девелоперам, які бажають побудувати на них будівлі і споруди. У процедурах оцінки вартості земельних ділянок зустрічається три базових поняття, пов'язаних з економічним (грошовим) еквівалентом землі:

- ринкова вартість;
- ліквідаційна вартість;
- нормативна ціна землі.

Ринкова вартість еквівалентна ціні, що досягається шляхом переговорів на відкритому і конкурентному ринку. Існування ринку, таким чином, широкого або вузького, є необхідною умовою існування ринкової вартості.

При оцінці земельної ділянки необхідно також визначити ліквідаційну вартість. Цей параметр важливий з огляду на те, що дуже часто фінансування проектів комплексного девелопмента землі передбачає залучення позикових коштів під заставу самого земельної ділянки. При оцінці землі в якості застави позикового капіталу необхідно розуміти, що для успішної реалізації земельних ділянок деяких типів потрібно досить тривала ринкова експозиція, скорочення якої можливо лише при істотному зниженні передбачуваної ціни продажу щодо ринкової вартості. У зв'язку з цим, для цілей кредитування необхідно використовувати в якості бази оцінки ринкову вартість при експозиції, обмеженою деяким прийнятним для кредитної установи терміном. Цей вид вартості називається ліквідаційною вартістю (forced sale).

На етапі аналізу ринку і вибору ділянки необхідно оцінювати землю, виходячи з ринкової вартості ділянки, незважаючи на існуючі в українській економіці обмеження на ринкові відносини, пов'язані з землею. Для цілей фінансування проекту необхідно також проводити розрахунок ліквідаційної вартості землі.

Існує кілька загальноприйнятих методів оцінки ринкової вартості земельної ділянки:

- метод порівняння продажів;
- метод капіталізації (дисконтування);
- метод співвіднесення;
- метод розвитку;
- метод залишкової вартості землі.

Вибір конкретного методу залежить від ступеня розвитку ринку землі в регіоні та його інформаційного забезпечення. В українській практиці рекомендуємо проведення аналізу вартості декількома методами і облік результатів можливих підходів в остаточній оцінці землі.

Відповідно до методу порівняння продажів вартість ділянки визначається на основі цін продажу аналогічних земельних ділянок, скоригованих на відмінності цих ділянок від оцінюваного.

Якщо ринок досить активний, порівняння продажів призводить до найбільш достовірної оцінки ринкової вартості з усіх методів. Загалом достовірність результату, отриманого методом порівняння, визначається наступними факторами:

- регулярність угод купівлі-продажу (активність ринку) з подібними ділянками;
- ринковий характер угод купівлі-продажу;
- типовість земельної ділянки, порівнянність використання ділянки з тими, що продаються на ринку.

З метою контролю якості оціночних робіт у рамках даного методу слід звертати увагу на наступні моменти аналізу:

- Ділянки, вибрані для порівняльного аналізу повинні бути порівняні. Такими слід уважати ділянки з однаковим найкращим використанням. Ділянку під будівництво котеджу не можна порівняти з метою оцінки з ділянкою, відповідним для будівництва торгової точки. В умовах, коли близько 90% продажів припадає на ділянки під будівництво житла, оцінка ділянки під будівництво торгового центру методом порівняння може перестати працювати.

- Характеристика порівнюваних ділянок повинна бути достатньо повною. У даний час використання методу має ряд труднощів, пов'язаних як зі збором вихідних даних для порівняння, так і з перевіркою їх достовірності. Умови здійснення угоди купівлі-продажу – реальні інтереси покупця і продавця, умови фінансування угоди, набір переданих прав часто залишаються недоступною інформацією для оцінювача, що знижує надійність результату оцінки.

- Процедура оцінки методом порівняння продажів передбачає введення коректувань до цін порівнюваних об'єктів. Що гучніше відмінності об'єкта оцінки від порівнюваних, то більше величина поправки. Високі показники відносної поправки (більше 40%) знижують надійність результату.

Метод порівняння продажів найбільш прийнятний для оцінювання вартості ділянок з активним ринком. У даний час до цього типу ділянок можуть бути віднесені ділянки землі за межами міста, призначені під садівництво, будівництво індивідуальних житлових будинків, оскільки цей сектор земельного ринку найбільш розвинений у ряді регіонів.

Слід уникати використання методу порівняння, коли ділянку істотно відрізняється від тих, що купуються і продаються на ринку за способом найкращого використання, розташування, іншим характеристикам. Метод порівняння в цих випадках може використовуватися в довідкових цілях, для оцінки достовірності результатів інших методів.

Виходячи з перерахованих вище обмежень, робимо висновок, що метод порівняння продажів не прийнятний для оцінки великих земельних ділянок в українських умовах, так як повноцінного ринку таких ділянок в Україні поки що не склалося. Але на етапі реалізації розукрупнених ділянок для девелопменту будівель і споруд, даний метод можна визнати в якості адекватного.

Метод капіталізації заснований на припущенні про те, що вартість нерухомості визначається майбутніми доходами від її експлуатації. Переклад чистого операційного доходу (ЧОД), доходу за вирахуванням всіх витрат крім податку на прибуток, у вартість (С) здійснюється за допомогою, так званої, ставки капіталізації (СК). Розрахунок проводиться за формулою: $C = \text{ЧОД} / \text{СК}$.

Метод прийнятний для визначення ринкової вартості майна, здача в оренду якого є типовим способом отримання доходу в період володіння. На даному етапі розвитку земельних відносин ділянки землі до таких об'єктів віднесено бути не можуть в силу того, що ринок оренди землі в Україні практично не розвинений. При цьому Київ і Київська область не є винятками.

Метод співвіднесення ґрунтується на існуванні типового коефіцієнта, що відображає взаємозалежність між вартістю землі і поліпшень, які стосуються однаковим категоріям об'єктів нерухомості, які мають однакове місце розташування. Оцінка методом співвіднесення проводиться на основі даних про вартість подібних забудованих ділянок і частки землі у вартості подібних об'єктів нерухомості.

Оцінка землі шляхом співвіднесення зазвичай проводиться для щільно забудованих житлових територіях з малою часткою вільних ділянок або в районах, де продажі вільних земельних ділянок відбуваються рідко, а інформація про порівнянних продажах недостатня. Останнє характеризує ситуацію

на українському земельному ринку загалом. Однак, на думку фахівців поточний стан ринку нерухомості не забезпечує достатньої кількості статистичної інформації, яка дозволила б виробляти достовірні розрахунки коефіцієнтів вартості землі і поліпшень.

Крім того, використання (забудова) порівнянних ділянок має бути найбільш ефективною. Це не дозволяє вирішувати проблему оцінки ділянок з неефективним з точки зору ринку використанням (наприклад, ділянки під будівництво виробничого об'єкта).

Метод розвитку (іноді називають метод розбиття) використовується для оцінки землі в тому випадку, коли розбиття і забудова оцінюваної ділянки по частинах відповідають найбільш ефективному використанню. Саме цей метод слід застосовувати до великих ділянок землі, які можуть бути розбиті на більш дрібні і продані. Метод найбільш прийнятний для ділянок під будівництво котеджних селищ або багатоквартирних житлових будинків та багатофункціональних комплексів. Вартість ділянки в цьому випадку дорівнює поточної вартості майбутніх доходів від продажу ділянок землі. При цьому повинні бути враховані як доходи від продажу ділянок, так і витрати на продаж, підведення комунікацій та інші. Вважаємо за доцільне використання методу розвитку на етапі аналізу ринку і вибору ділянки в ході реалізації проектів комплексного освоєння і розвитку земельних ділянок.

Метод залишку застосовується в тих випадках, коли надійні дані про продажі вільних земельних ділянок на ринку відсутні. Цей метод заснований на тому, що фактори виробництва – земля, капітал, праця – рівною мірою беруть участь у створенні доходу і вартості. При цьому передбачається, що дохід, що належить до земельної ділянки, є надмірним доходом, отриманим після вирахування доходів на капітал і працю. Дохід, який створюється земельною ділянкою, є залишковий дохід після відшкодування вкладу в доход будівлі (поліпшень). Одержуваний таким чином дохід на земельну ділянку може бути капіталізований для переходу до вартості земельної ділянки.

Передумовою методу є припущення про те, що вартість об'єкта нерухомості (C_0) складається з вартості земельної ділянки (C_3) і вартості поліпшень (будівель) ($C_у$):

$$C_0 = C_3 + C_у \quad (1)$$

Припускаючи використання земельної ділянки найкращим з існуючих на ринку способом, розрахунок вартості ділянки може здійснюватися двома способами:

а) витратний метод передбачає розрахунок вартості поліпшень як витрат на їх створення у відповідність з найкращим використанням і віднімання їх з вартості об'єкта нерухомості;

б) метод інвестиційної групи передбачає поділ чистого оперативного доходу на частини, які сто-

суються ділянки і поліпшень і розрахунок вартості земельної ділянки шляхом ділення частини чистого оперативного доходу (ЧОД), що належить до ділянки (ЧОДз), на ставку капіталізації для землі (СКз):

$$C_3 = \text{ЧОДз} / \text{СКз} \quad (2)$$

Важливим при використанні апарату методу є вибір плану розвитку ділянки. Якщо оцінювач невірно визначив варіант його майбутнього використання, то отримана в результаті вартість буде, швидше за все, неринковою.

При розрахунках вартості ділянки методом інвестиційної групи завдання оцінювача полягає в отриманні величин ЧОДз, СКз, Су. Обґрунтування останніх у відсутності достатньої кількості надійної інформації ускладнено. Це знижує надійність результатів методу. Вважаємо прийнятним використання даного методу на етапі вибору ділянки в якості додаткового до методу розвитку. При цьому метод залишку в українських умовах повинен мати на увазі використання витратного способу розрахунків.

Висновки з проведеного дослідження.

Приходимо до висновку, що в рамках ленд-девелопмента слід застосовувати кілька найбільш прийнятних методів оцінки вартості землі одночасно. В якості основного слід використовувати метод розвитку, а в якості додаткових методів залишку або інші методи, які девелопер вважатиме прийнятними для свого проекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єрмолаєв Є.Є. Девелопмент – особлива форма управління в інвестиційно-будівельній сфері // Вісник Університету. Серія Соціологія і управління персоналом, № 2(28), 2007/
2. Кущенко В.В. Девелопмент. Современная концепция развития недвижимости: [монографія] / В.В. Кущенко. – Норма, 2005.
3. Мазур І.І. Девелопмент / Посібник // І.І. Мазур, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге. – М.: Экономика, 2004.
4. Максимов С.Н. Девелопмент. Развитие недвижимости. Организация. Управление. Финансирование. СПб: Питер, 2003.

REFERENCES:

1. Yermolayev Ye.E. (2007) Development – osobliva forma upravlinyа v investitsiino-budivelnii sferi [Development – a special form of management in the investment-building sphere]. Journal of the University. Series Sociology and Personnel Management, No. 2(28). (in Russian).
2. Kuschenko V.V. (2005) Development. Sovremenaya kontseptziya razvitiya nedvizimosti [Development. Contemporary Real Estate Development Concept]: [monograph]. Norma.
3. Mazur I.I., Shapiro V.D., Olgerogge N.H. (2004.) Development [Development] – Moscow: Economics, 2004. (in Russian).

4. Maksimov S.N. (2003) Development. Rozvitok neruhomosti. Organizatsiya. Upravliniya. Finansuvanya. [Development. Real estate development. Organization. Management. Financing.] St. Petersburg: Peter.

Karamushka M.V.

Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics
and Project Management
Kherson National Technical University

Galushka A.V.

Master
Kherson National Technical University

Durnov E.A.

Postgraduate Student,
Kherson National Technical University

ANALYSIS OF ACTIVITIES IN INTEGRATED DEVELOPMENT AND CULTIVATION OF LARGE LAND PLOTS

At present, land development is highly profitable and attractive for investors. It is not just a purchase: the sake of a land plot is an entire process, which includes, first, the acquisition of the most desirable plot of land, second, the development of an architectural plan and general concept that meet the requirements of the project. It is also necessary to carry out organizational work to set up a sufficient, preferably as full as possible, infrastructure and establish communications, gas, water, electricity, sewage, electricity, etc.

Land development is the longest-term business in the real estate market; for example, up to 50 years may pass between the conception and realization of a big land development project. This moves the problems of territory development concepts and legal issues such as the formalization of the land plots, coordination of documentation, projects, etc., to the forefront.

Investments into such projects and commitment of money into land development are becoming more and more widespread and attractive. After all, the profits from investments into objects where settlements made up of cottage houses average from 40% to 80%. Investing in the construction of industrial objects is highly profitable. The rapidly growing commercial organization networks also require ordered plots of land with perspectives of further development. Thus, there is a big demand for projects with commercial and storage directions. Investments into lands meant for industry and this kind of construction also bring large dividends to their owners.

In response to these tendencies, there will soon occur an explosion of activity related to the advancement of services for the management of development and cultivation of land plots onto the market.

ЩОДО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ НА ЗАСАДАХ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

ON THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE IN UKRAINE ON THE BASIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

УДК 656:334

Петрова І.П.

к.е.н., молодший науковий співробітник
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

Трушкіна Н.В.

магістр, науковий співробітник
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

У статті проаналізовано тенденції розвитку транспортної інфраструктури в Україні та визначено її основні проблеми. Запропоновано перспективні напрями подальшого функціонування транспортного комплексу на засадах публічно-приватного партнерства.

Ключові слова: транспортна інфраструктура, публічно-приватне партнерство, проблеми, показники, оцінка, перспективи.

В статье проанализированы тенденции развития транспортной инфраструктуры в Украине и определены ее основные проблемы. Предложены перспективные направления дальнейшего функционирования

транспортного комплекса на основе публично-частного партнерства.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, публично-частное партнерство, проблемы, показатели, оценка, перспективы.

The article analyses tendencies of development of transport infrastructure in Ukraine and defines its main problems. The perspective directions of further functioning of the transport complex on the principles of public-private partnership are offered.

Key words: transport infrastructure, public-private partnership, problems, indicators, estimation, prospects.

Постановка проблеми. Розвиток транспортної інфраструктури є стратегічним напрямом модернізації національної економіки у контексті глобалізації ринків та посилення інтеграції до міжнародних виробничо-збутових ланцюжків. Про це наочно свідчить індекс ефективності логістики, який використовується для оцінки міжнародних ланцюгів поставок. Так за цим індексом Україна посіла в 2016 р. 80-е місце серед 160 країн світу (у 2014 р. – 61-е місце). Найгірше Україну оцінено за показником митної обробки вантажів (116-е місце), а найкраще – за показником своєчасності доставки вантажів у пункти призначення (54-е місце) [1].

У рейтингу глобальної конкурентоспроможності, підготовленого Всесвітнім економічним форумом, Україна посіла у 2016 р. 85-е місце серед 138 країн світу (у 2012 р. – 73-е серед 144 країн світу) тоді, як Польща – 36-е місце (у 2012 р. – 41-е). У 2016 р. за показником «якість транспортної інфраструктури» Україна посіла 91-е місце [2].

На даний час транспортна сфера України демонструє негативну тенденцію розвитку. Це пояснюється низкою об'єктивних причин, зокрема, такими, як відсутність коштів на відтворення основних фондів унаслідок зниження їх вартості та недостатнього рівня амортизаційних відрахувань; збитковість підприємств транспортної інфраструктури; обмеженість фінансування з державного та місцевих бюджетів; недостатньо ефективне управління логістичною діяльністю у результаті наявності низьких показників якості та ефективності перевезень вантажів. Виявлено, що Укрзалізниця здатна задовольняти логістичні потреби української промисловості лише на 10-30% [3]. За даними Міністерства інфраструктури України, збитки ПАТ «Укрзалізниця» становили в I півріччі 2017 р. 5 млрд грн. За оцінками фахівців аудитор-

ської компанії Ernst & Young, збитки компанії становили в 2016 р. 7 млрд грн.

Отже, у транспортній сфері необхідно реалізовувати ґрунтовні реформи, які мають полягати в підвищенні ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності та організації логістичної діяльності на засадах публічно-приватного партнерства (ППП), впровадженні механізмів електронної комерції в контексті модернізації та розвитку цифрової економіки. Уряд України підтримує ідеї щодо появи приватних перевізників на залізниці, створення можливостей для концесії та розвитку річкового транспорту.

Передовий досвід європейських країн підтверджує ефективність реалізації публічно-приватного партнерства в транспортній сфері. Виявлено, що у країнах ЄС найбільше угод PPP за їх вартістю припадає на діяльність транспорту. У країнах, що розвиваються, за кількісним критерієм проекти PPP найбільш інтенсивно реалізуються у транспортній інфраструктурі – 24,7%. За критерієм вартості частка фінансування транспортної інфраструктури становить 21,5% загального обсягу інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку транспортної інфраструктури на засадах публічно-приватного партнерства досліджуються багатьма науковцями.

На основі аналізу наукових публікацій узагальнено основні положення вчених і практиків:

розглянуто сучасний стан та проблеми реалізації проектів транспортної інфраструктури на засадах державно-приватного партнерства [4; 5; 6; 7];

обґрунтовано доцільність застосування державно-приватного партнерства в розвитку інфраструктури залізничного транспорту [5; 8; 9], автомобільного [10] та місцевого пасажирського водного транспорту [11];

висвітлено методичний інструментарій для практичного застосування державно-приватного партнерства [4; 12; 13].

Незважаючи на широкий спектр досліджень із зазначеної проблеми, недостатньо розробок щодо перспективних напрямів функціонування транспортно-логістичної інфраструктури на засадах публічно-приватного партнерства. Все це значною мірою обумовило вибір теми обраного дослідження та його цільову спрямованість.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є виявлення проблем і тенденцій розвитку транспортної інфраструктури в Україні на основі аналізу основних показників та визначення перспективних напрямів її подальшого функціонування на засадах публічно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж останніх років нестача інвестицій призвела до стрімкого старіння рухомого складу вітчизняної транспортної інфраструктури (табл. 1).

Таблиця 1
Основні засоби транспортної інфраструктури в Україні

Роки	Основні засоби за первісною вартістю, млн грн	Основні засоби за залишковою вартістю, млн грн	Введення в дію нових основних засобів, млн грн
2010	3748867	180932	12579
2011	4543148	169774	90863
2012	5553780	193162	29111
2013	6397001	209577	12071
2014	9747315	202913	11914
2015	1412354	682807	9925

Складено за даними: [14, с. 11, 12; 15, с. 248; 16, с. 17; 17, с. 80]

За даними Державної служби статистики України, частка основних засобів за первісною вартістю у транспортній сфері скоротилася за 2010-2015 рр. на 37,9%, або з 56,4 до 18,5% загального обсягу основних засобів за первісною

вартістю. Питома вага основних засобів за залишковою вартістю у діяльності транспорту зросла на 11,9%, або з 10,5 до 22,4% загального обсягу основних засобів за залишковою вартістю. Причиною цього є зниження рівня уведення в дію нових основних засобів. Так частка уведених у дію нових основних засобів у транспортній сфері зменшилася за 2010-2016 рр. на 5,7%, або з 10,3 до 4,6% загального обсягу введення в дію основних засобів.

Спостерігається тенденція скорочення основних засобів у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності у порівняних цінах. За 2010-2016 рр. цей показник знизився з 3782,0 до 1412,7 млрд грн, або на 62,6% [15, с. 246, 247; 17, с. 78, 79].

Ступінь зносу основних засобів на транспортних підприємствах є значно високим порівняно з деякими видами економічної діяльності в Україні, незважаючи на тенденцію його скорочення: за 2010-2016 рр. цей показник знизився на 43,8% (табл. 2).

При цьому слід зазначити, що, за розрахунками фахівців зношеність вантажних вагонів ПАТ «Укрзалізниця» коливається в межах 84-99%, пасажирських – 87%, приміських поїздів – 95% [3]. Це означає, що до 2022 р. майже весь вагонний парк має бути списаний або виведений на капітальний ремонт.

Як свідчить аналіз, обсяг вантажообороту в Україні скоротився за 2000-2016 рр. на 12,7% у результаті зменшення обсягу вантажообороту річкового транспорту на 74,6%, морського – на 70,9% і трубопровідного – на 49,7%. Разом з тим обсяг вантажообороту автомобільного транспорту зріс на 200,5%, залізничного – на 8,6%. При цьому частка обсягу вантажообороту автомобільного транспорту в загальноукраїнському обсязі вантажообороту збільшилася на 12% (з 4,9 до 16,9%); залізничного – на 10,7% (з 43,8 до 54,5%), а трубопровідного, навпаки, знизилася на 20,2% (з 47,6 до 27,4%); морського – на 1,5% (з 2,2 до 0,7%), річкового транспорту – на 1,1% (з 1,5 до

Таблиця 2
Ступінь зносу основних засобів за основними видами економічної діяльності, %

Види економічної діяльності	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
У середньому по Україні	74,9	75,9	76,7	77,3	83,5	60,1	58,1
Промисловість	63,0	56,8	57,3	56,9	60,3	76,9	69,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	94,4	96,3	96,5	96,7	97,9	51,7	50,6
Сільське, лісове та рибне господарство	40,8	32,6	34,6	35,8	38,8	38,9	37,3
Будівництво	50,1	58,8	55,1	51,9	54,4	53,0	36,0
Операції з нерухомим майном	44,2	40,7	42,5	40,4	36,2	37,7	45,8
Оптова та роздрібна торгівля	32,1	37,1	42,0	39,5	37,3	44,7	39,3
Фінансова та страхова діяльність	28,7	35,3	45,6	40,2	38,5	41,9	39,1

Складено за даними: [14, с. 11, 12; 15, с. 248; 18]

0,4%). Питома вага обсягу вантажообороту авіаційного транспорту незначна і становила у 2016 р. 0,1% (табл. 3).

При порівнянні обсягу вантажообороту України з різними країнами ЄС виявлено, що, як правило, в цих країнах розвинута діяльність залізничного та автомобільного транспорту.

Так за 2010-2015 рр. обсяг вантажообороту залізничного транспорту зріс у: Франції – на 14,3%; Угорщині – на 13,6; Німеччині – на 10,2; Латвії – на 10,1; Литві – на 4,5; Словаччині – на 4,1; Польщі – на 3,7%. Обсяг вантажообороту автомобільного транспорту збільшився у: Латвії – на 38,7%; Литві – на 36,5; Польщі – на 28,9; Словач-

Таблиця 3

Динаміка обсягу вантажообороту в Україні за видами транспорту

(млрд ткм)

Види транспорту	Роки						
	2000	2005	2010	2012	2014	2015	2016
Загальний обсяг вантажообороту	394,1	473,6	418,7	412,6	353,6	334,7	344,2
У тому числі: залізничний	172,8	224,0	218,1	237,7	210,2	195,1	187,6
морський	8,6	9,6	5,2	3,6	4,1	3,9	2,5
річковий	5,9	6,3	3,8	1,7	1,3	1,6	1,5
автомобільний	19,3	35,3	53,9	57,5	56,0	53,3	58,0
авіаційний	0,0	0,3	0,4	0,4	0,2	0,2	0,2
трубопровідний	187,5	198,1	137,3	111,7	81,8	80,7	94,4

Складено за даними: [14, с. 56; 19]

Таблиця 4

Обсяг вантажообороту в Україні та країнах ЄС за видами транспорту

(млн ткм)

Країни	Залізничний транспорт		Автомобільний транспорт		Річковий транспорт	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Україна	218091	195054	53918	53293	3837	1572
Австрія	19833	20266	16539	17161	2376	1471
Естонія	6638	3117	5611	6259	-	-
Латвія	17179	18906	10590	14690	-	-
Литва	13431	14036	19398	26485	3	0
Польща	48795	50603	202308	260713	1046	83
Словаччина	8105	8439	27411	33525	1189	741
Угорщина	8809	10010	33721	38352	2393	1824
Франція	29964	34252	174771	153575	9115	8314
Німеччина	107317	118306	313097	314546	62278	55315
Чехія	13770	12521	51832	61468	43	14

Складено за даними: [14, с. 165, 166, 168, 170]

Таблиця 5

Динаміка обсягу перевезення вантажів в Україні за видами транспорту

(млн т)

Види транспорту	Роки						
	2000	2005	2010	2012	2014	2015	2016
Загальний обсяг перевезення вантажів	1529	1805	1765	1853	1623	1474	1543
У тому числі: залізничний	357	450	433	457	386	350	343
морський	6	8	4	4	3	3	3
річковий	8	13	7	4	3	3	4
автомобільний	939	1121	1168	1260	1131	1021	1086
авіаційний	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
трубопровідний	218	213	153	128	100	97	107

Складено за даними: [14, с. 44; 19; 20]

чині – на 22,3; Чехії – на 18,6; Угорщині – на 13,7; Естонії – на 11,5%. Обсяг вантажообороту річкового транспорту в більшості обстежених європейських країн скорочується (табл. 4).

Аналіз статистичних даних показує, що загальний обсяг перевезення вантажів в Україні зріс за 2000-2016 рр. на 0,9% унаслідок збільшення обсягу перевезення автомобільним транспортом на 15,7%. При цьому спостерігається тенденція

скорочення обсягу відвантаження морським транспортом на 52,4%; річковим – на 51,8%; трубопровідним – на 50,9%; залізничним – на 3,9%. За цей період частка обсягу перевезення вантажів автомобільним транспортом зросла на 9% від загальноукраїнського обсягу відвантажень (з 61,4 до 70,4%), а трубопровідним, навпаки, зменшилася на 7,4% (з 14,3 до 6,9%); залізничним – на 1,1% (з 23,3 до 22,2%); морським – на 0,2% (з 0,4 до

Таблиця 6

Обсяг перевезення вантажів в Україні та країнах ЄС за видами транспорту

(тис. т)

Країни	Залізничний транспорт		Автомобільний транспорт		Річковий транспорт	
	2010	2015	2010	2015	2010	2015
Україна	432897	349995	1168219	1020604	6989	3156
Австрія	107670	97642	330988	350992	11052	10408
Естонія	46705	28026	27294	28154	-	-
Латвія	49164	55645	468090	625069	-	-
Литва	48061	48053	44716	58601	99	68
Польща	234568	224320	1216083	1264960	2753	4907
Словаччина	44327	47358	143071	147275	10103	5721
Угорщина	45794	50333	199848	198743	9952	8163
Франція	85045	95545	2015141	1797053	69244	60854
Німеччина	348040	377742	2734098	3056345	229607	221369
Чехія	82900	77924	355911	323014	833	377

Складено за даними: [14, с. 165, 167, 168, 169]

Таблиця 7

Рівень рентабельності операційної діяльності за видами економічної діяльності, %

Види економічної діяльності	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
У середньому по Україні	4,0	5,9	5,0	3,9	-4,1	1,0	7,4
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,6	6,1	5,4	3,5	-1,7	1,1	5,0
Сільське, лісове та рибне господарство	22,9	23,2	21,7	11,3	20,6	41,7	31,6
Оптова та роздрібна торгівля	9,8	15,0	12,2	10,2	-12,8	-0,9	15,0
Інформація та телекомунікації	7,4	7,6	10,5	11,8	-1,6	0,5	8,3

Складено за даними: [15, с. 498]

Таблиця 8

Питома вага підприємств, які одержали прибуток і збиток, за основними видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	Частка підприємств, які одержали прибуток, %		Частка підприємств, які одержали збиток, %	
	2010	2016	2010	2016
У середньому по Україні	59,0	73,4	41,0	26,6
Сільське, лісове та рибне господарство	69,5	87,8	30,5	12,2
Оптова та роздрібна торгівля	62,5	75,7	37,5	24,3
Промисловість	58,7	72,7	41,3	27,3
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	54,6	71,6	45,4	28,4
Будівництво	55,3	70,7	44,7	29,3
Інформація та телекомунікації	59,0	68,8	41,0	31,2

Складено за даними: [15, с. 494, 495]

0,2%); річковим – на 0,2% (з 0,5 до 0,3%). Питома вага обсягу перевезення вантажів авіаційним транспортом несуттєва і залишається незмінною протягом останніх років (табл. 5).

На основі міжнародного порівняння обсягу перевезення вантажів залізничним транспортом встановлено, що цей показник збільшився за 2010-2015 рр. у ряді європейських країн: Латвії – на 13,2%; Франції – на 12,3; Угорщині – на 9,9; Німеччині – на 8,5; Словаччині – на 6,8%. За цей період спостерігається тенденція суттєвого зростання обсягу перевезень вантажів річковим транспортом лише у Польщі. Так значення цього показника збільшилося на 78,2%. В інших країнах ЄС річковий транспорт використовується недостатньо ефективно, про що свідчить скорочення обсягів відвантаження. За 2010-2015 рр. обсяг перевезення вантажів автомобільним транспортом зріс у більшості країн ЄС: Латвії – на 33,5%; Литві – на 31,1; Німеччині – на 11,8; Австрії – на 6; Польщі – на 4; Естонії – на 3,2; Словаччині – на 2,9% (табл. 6).

Відставання в розвитку транспортно-логістичних технологій зумовлює високу частку транспортних витрат у собівартості продукції, яка відображається на фінансових результатах. Рівень рентабельності операційної діяльності підприємств у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності становив у 2016 р. лише 5%. Тоді, як у середньому по Україні цей показник складав у 2016 р. 7,4%; у сільському, лісовому та рибному господарстві – 31,6; у сфері інформації та телекомунікації – 8,3; в оптовій і роздрібній торгівлі – 15% (табл. 7).

Рівень рентабельності усієї діяльності підприємств у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності є ще нижчим і становив у 2016 р. 1,7% (у 2010 р. – 0,7%) [14, с. 32, 33].

При цьому, незважаючи на скорочення частки підприємств, які одержали збитки, у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, значення цього показника є високим порівняно з основними видами економічної діяльності (табл. 8).

Частка капітальних інвестицій у транспортну сферу є незначною в загальному обсязі капітальних інвестицій по Україні: у наземний і трубопровідний транспорт вона становила в 2016 р. лише 4,4% (у 2010 р. – 3,6%); авіаційний – 0,17% (у 2010 р. – 0,33%), а у водний транспорт – 0,07% (у 2010 р. – 0,09%). За 2010-2016 рр. частка капітальних інвестицій у розвиток наземного і трубопровідного транспорту збільшилася на 28,9%, або з 34,6 до 63,5% загального обсягу капітальних інвестицій у діяльність транспорту й складського господарства, а у сферу авіаційного транспорту, навпаки, знизилася на 0,7%, або з 3,2 до 2,5%.

Питома вага капітальних інвестицій у розвиток водного транспорту залишилася без змін і становила 0,9% (табл. 9).

Таблиця 9
Обсяг капітальних інвестицій у транспортній сфері України (у фактичних цінах)

(млн грн)

Роки	Загальний обсяг капітальних інвестицій за видами економічної діяльності	У тому числі у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності	За видами транспорту		
			наземний і трубопровідний	водний	авіаційний
2010	189061	19592	6771	179	617
2011	259932	25977	9051	149	853
2012	293692	32808	15144	117	775
2013	267728	18833	4601	133	540
2014	219420	15498	3916	205	410
2015	273116	18704	8120	303	648
2016	359216	25107	15931	234	616

Складено за даними: [15, с. 363, 364; 21]

Таблиця 10
Обсяг капітальних інвестицій у транспортній сфері України (у порівняних цінах)

(млн грн)

Роки	Загальний обсяг капітальних інвестицій у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності	За видами транспорту		
		наземний і трубопровідний	водний	авіаційний
2010	19592,0	6771,0	179,0	617,0
2011	22647,8	7918,6	87,9	716,2
2012	28454,5	9943,5	75,0	714,9
2013	33156,7	12076,1	168,4	767,0
2014	21465,4	6581,5	120,9	824,9
2015	20111,8	4871,0	234,3	389,2
2016	18570,3	8840,7	389,4	612,3

Складено за даними: [15, с. 363, 364; 22]

Обсяг капітальних інвестицій у розвиток водного транспорту у порівняних цінах зріс за 2010-2016 рр. на 117,5%, наземного і трубопровідного – на 30,6%, а авіаційного транспорту, навпаки, зменшився на 0,8% (табл. 10).

Як показує аналіз, обсяг прямих інвестицій з країн світу у підприємства України, які працюють

у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, знизився за 2011-2016 рр. на 8%, або з 1145,4 до 1054 млн дол. США. Частка цих інвестицій у загальному обсязі прямих інвестицій за всіма видами економічної діяльності становила в 2016 р. 2,8% (у 2010 р. – 2,3%) [14, с. 16].

У сучасних умовах спостерігається тенденція погіршення розвитку міжнародної логістичної діяльності в Україні за рахунок скорочення сальдо експортно-імпорتنих операцій при наданні транспортних послуг. Так за даними Державної служби статистики України, сальдо загального обсягу експортно-імпорتنих операцій при наданні транспортних послуг зменшилося за 2010-2016 рр. на 35,1% у результаті зниження сальдо послуг за різними видами транспорту: залізничного – на 70,6%; річкового – на 58,7; морського – на 52,3; авіаційного – на 28,5; трубопровідного – на 24,2; автомобільного – на 15,5%. Це відбувається через суттєве скорочення експорту транспортних послуг: за 2010-2016 рр. цей показник зменшився на 32,4%, у тому числі за видами транспорту: залізничного – на 62,3%; річкового – на 58,9; морського – на 46,4; авіаційного – на 25,3; трубопровідного – на 21,7; автомобільного – на 6,3% (табл. 11).

Отже, зазначені проблеми заважають динамічному розвитку транспортної інфраструктури в перспективі, тому доцільним є застосування публічно-приватного партнерства з метою поєднання коштів держави і приватного капіталу вітчизняних та іноземних інвесторів.

Практичний досвід реалізації пілотних проектів публічно-приватного партнерства в Україні існує. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 16 проектів, що становить 8,6% від загальної кількості, реалізуються у будівництві та/або експлуатації автошляхів, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури [23].

Однак, незважаючи на існування певного досвіду реалізації публічно-приватного партнер-

ства в транспортній інфраструктурі, основними чинниками, що стримують розвиток ППП, є фінансові, а саме:

- відсутність державних гарантій виконання зобов'язань щодо ППП на строк реалізації у зв'язку із однорічним бюджетним плануванням та щорічною зміною напрямів і пріоритетів фінансування бюджетних програм;
- недосконалість механізмів надання пільг приватному інвестору;
- недовіра до компенсаційного механізму відшкодування різниці у тарифах;
- невизначеність методології надання державної підтримки в рамках реалізації публічно-приватного партнерства;
- недосконалість методики оцінки ефективності реалізації проектів публічно-приватного партнерства в транспортній інфраструктурі та методології оцінки і аналізу ризиків;
- наявність проблем при ліцензуванні та отриманні дозволів, землевідведенні, захисту прав власності інвесторів.

Для вирішення існуючих проблем недостатньо ефективного розвитку вітчизняної транспортної інфраструктури доцільним є розробка та реалізація перспективних проектів на засадах публічно-приватного партнерства з урахуванням специфіки діяльності кожного виду транспорту (рис. 1). До таких проектів можна віднести: будівництво, реконструкція та капітальний ремонт автомобільних доріг державного значення; впровадження технологій енергозбереження при перевезеннях залізничним транспортом; будівництво та реконструкція терміналів (перш за все контейнерних) у морських портах; модернізація засобів портової механізації; створення логістичних центрів у транспортних вузлах зі значними вантажопотоками; будівництво, реконструкція, ремонт та модернізація аеропортів та інші.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, за результатами дослідження проаналізовано поточний стан та досліджено основні проблеми функціонування транспортної інфраструк-

Таблиця 11

Експорт-імпорт транспортних послуг в Україні

(млн дол. США)

Види транспорту	Експорт		Імпорт		Сальдо	
	2010	2016	2010	2016	2010	2016
Всього – транспортні послуги	7835,2	5300,5	1178,9	989,3	6645,3	4311,2
З них: послуги морського транспорту	1234,3	661,6	143,1	141,2	1091,2	520,4
річкового	72,7	29,9	1,2	0,4	71,5	29,5
авіаційного	1181,9	882,8	447,6	357,5	734,3	525,3
залізничного	1487,1	561,1	463,5	259,9	1023,6	301,2
автомобільного	254,0	237,9	108,5	114,9	145,5	123,0
трубопровідного	3357,7	2630,7	0,6	87,2	3357,1	2543,5

Складено за даними: [14, с. 37]

тури України. Виявлено негативну тенденцію розвитку транспортної інфраструктури. У зв'язку з цим, потребує вдосконалення законодавча база з питань розроблення та впровадження дієвих механізмів фінансування транспортної інфраструктури на основі доопрацювання Закону України «Про державно-приватне партнерство».

Встановлено, що реалізація пріоритетних напрямів розвитку транспортної інфраструктури потребує значного фінансування. Для залучення

приватного інвестора необхідно наступне: відшкодування витрат на проектування, будівництво, модернізацію; застосування механізмів державного кредитування; використання сучасних ринкових інструментів фінансування (цінних паперів тощо); зниження податкових ставок, звільнення від частини податків і зборів, відтермінування сплати окремих податків і зборів тощо; розробка пакета методичних документів щодо здійснення публічно-приватного партнерства.



Рис. 1. Перспективні проекти публічно-приватного партнерства у транспортній інфраструктурі

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Індекс ефективності логістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekonomika.eizvestia.com/full/638-indeks-effektivnosti-logistiki-2016>.
2. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>.
3. Віхров М. Потяг у нікуди. Як Укрзалізниця гальмує розвиток країни / М. Віхров // Український тиждень. – 2017. – № 46(522). – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Politics/203972>.
4. Бондар Н.М. Розвиток транспортної інфраструктури України на засадах державно-приватного партнерства: монографія / Н.М. Бондар; Нац. трансп. ун-т. – Київ: НТУ, 2014. – 333 с.
5. Двудіт З.П. Аутсорсинг та державно-приватне партнерство під час реформування залізничного транспорту [Електронний ресурс] / З.П. Двудіт, С.М. Черевичний // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 23-24. – С. 123-129. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2013_23-24_20.
6. Безбах Н.В. Державно-приватне партнерство в реалізації проектів транспортної інфраструктури [Електронний ресурс] / Н.В. Безбах, В.В. Брагінський // Економіка та держава. – 2011. – № 8. – С. 115-118. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2011_8_34.
7. Ляшенко О. Імплементация державно-приватного партнерства у транспортну систему України [Електронний ресурс] / О. Ляшенко // Актуальні проблеми державного управління. – 2014. – Вип. 1. – С. 87-90. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ardyo_2014_1_27.
8. Пащенко Ю.Є. Державно-приватне партнерство як механізм фінансового забезпечення розвитку транспортної інфраструктури залізниць [Електронний ресурс] / Ю.Є. Пащенко, М.В. Корінь // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 49. – С. 74-79. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2015_49_14.
9. Кузьменко А.В. Засади розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту на основі державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / А.В. Кузьменко // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2015. – Т. 20, Вип. 2(1). – С. 37-41. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_2_1_9.
10. Вдовенко Ю.С. Приватно-державне партнерство в автодорожній сфері: монографія / Ю.С. Вдовенко. – Чернігів: ЧДТУ, 2009. – 198 с.
11. Механізм державно-приватного партнерства на транспорті: монографія / С.М. Боняра [та ін.]; Київ. держ. акад. вод. трансп. ім. Петра Конашевича-Сагайдачного. – Київ: СІК ГРУП Україна, 2016. – 156 с.
12. Маркова І.В. Визначення функцій та розподіл ризиків державно-приватного партнерства на залізничному транспорті [Електронний ресурс] / І.В. Маркова, О.М. Лук'янова, В.А. Волохов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 42. – С. 164-168. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_42_9.
13. Бондар Н.М. Методичні підходи до обґрунтування доцільності реалізації проекту державно-приватного партнерства на транспорті [Електронний ресурс] / Н.М. Бондар // Вісник Національного транспортного університету. – 2011. – № 24(1). – С. 192-196. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2011_24_1_49.
14. Транспорт і зв'язок України в 2016 році: стат. зб. – К.: Держ. служба статистики України, 2017. – 175 с.
15. Статистичний щорічник України за 2016 рік. – К.: Держ. служба статистики України, 2017. – 611 с.
16. Транспорт і зв'язок України в 2010 році: стат. зб. – К.: Держ. служба статистики України, 2011. – 267 с.
17. Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: Держ. служба статистики України, 2014. – 534 с.
18. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності за 2010-2016 роки [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
19. Вантажні перевезення за 2001-2016 роки [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
20. Транспорт (1980-2016 роки) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
21. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2010-2016 роки [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
22. Індекси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2010-2016 роки (до відповідного періоду попереднього року) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
23. Довідка щодо результатів здійснення ДПП (2016 рік) [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>.

REFERENCES:

1. Indeks efektyvnosti lohistyky [The index of logistics efficiency]. Available at: <http://ekonomika.eizvestia.com/full/638-indeks-effektivnosti-logistiki-2016>.
2. Pozyciia Ukrainy v reytynhu krain svitu za indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2016-2017 [The position of Ukraine in the world ranking according to the index of global competitiveness]. Available at: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>.
3. Vikhrov M. (2017) Potiah u nikudy. Yak Ukrzaliznytsia halmuie rozvytok krainy [Train to nowhere. How Ukrzaliznytsya hinders the development

of the country]. *Ukrainskyi tyzhden*, 2017, no 46(522). Available at: <http://tyzhden.ua/Politics/203972>.

4. Bondar N.M. (2014) Rozvytok transportnoi infrastruktury Ukrainy na zasadakh derzhavno-privatnoho partnerstva [Development of transport infrastructure of Ukraine on the basis of public-private partnership]. Kyiv: NTU, 2014. (in Ukrainian).

5. Dvulit Z.P., Cherevychnyi S.M. (2013) Outsorsinh ta derzhavno-privatne partnerstvo pid chas reformuvannya zaliznychnoho transportu [Outsourcing and public-private partnership in the reform of rail transport]. *Zbirnyk naukovykh prats Derzhavnoho ekonomiko-tehnologichnoho universytetu transportu*. Ser.: *Ekonomika i upravlinnia*, vol. 23-24, pp. 123-129. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2013_23-24_20.

6. Bezbakh N.V., Brahinskyi V.V. (2011) Derzhavno-privatne partnerstvo v realizatsii proektiv transportnoi infrastruktury [Public-private partnership in realization of transport infrastructure projects]. *Ekonomika ta derzhava*, no 8, pp. 115-118. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2011_8_34.

7. Liashenko O. (2014) Implementatsiia derzhavno-privatnoho partnerstva u transportnu systemu Ukrainy [Implementation of public-private partnership in the transport system of Ukraine]. *Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia*, vol. 1, pp. 87-90. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2014_1_27.

8. Pashchenko Yu.Ye., Korin M.V. (2015) Derzhavno-privatne partnerstvo yak mekhanizm finansovoho zabezpechennia rozvytku transportnoi infrastruktury zaliznyts [Public-private partnership as a mechanism of financial support for the development of transport infrastructure of railways]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 49, pp. 74-79. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2015_49_14.

9. Kuzmenko A.V. (2015) Zasady rozvytku transportno-lohistychnoi infrastruktury zaliznychnoho transportu na osnovi derzhavno-privatnoho partnerstva [Principles of development of transport-logistic infrastructure of railway transport on the basis of public-private partnership]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu*. Ser.: *Ekonomika*, vol. 2(1), no 20, pp. 37-41. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_2_1_9.

10. Vdovenko Yu.S. (2010) Pryvatno-derzhavne partnerstvo v avtodorozhni sferi [Private-public partnership in the road sector]. Chernihiv: ChDTU. (in Ukrainian).

11. Boniar S.M. et.al. (2016) Mekhanizm derzhavno-privatnoho partnerstva na transporti [The mechanism of public-private partnership in transport]. Kyiv: SIK HRUP Ukraine. (in Ukrainian).

12. Markova I.V., Lukianova O.M., Volokhov V.A. (2013) Vyznachennia funktsii ta rozpodil ryzykiv derzhavno-privatnoho partnerstva na zaliznychnomu transporti [Identification of functions and risk sharing of public-private partnerships in rail transport].

Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, vol. 42, pp. 164-168. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2013_42_9.

13. Bondar N.M. (2011) Metodichni pidkhody do obgruntuvannia dotsilnosti realizatsii proektu derzhavno-privatnoho partnerstva na transporti [Methodical approaches to substantiation of expediency of realization of the project of public-private partnership on transport]. *Visnyk Natsionalnoho transportnoho universytetu*, no 24(1), pp. 192-196. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vntu_2011_24_1_49.

14. State Statistics Service of Ukraine (2017) Transport i zviazok Ukrainy v 2016 rotsi [Transport and communication of Ukraine in 2016]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

15. State Statistics Service of Ukraine (2017) Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2016 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2016]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

16. State Statistics Service of Ukraine (2011) Transport i zviazok Ukrainy v 2010 rotsi [Transport and communication of Ukraine in 2010]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

17. State Statistics Service of Ukraine (2014) Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2013 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2013]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

18. State Statistics Service of Ukraine (2017) Naiavnist i stan osnovnykh zasobiv za vydamy ekonomichnoi diialnosti za 2010-2016 roky [Availability and condition of fixed assets by types of economic activity for 2010-2016]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

19. State Statistics Service of Ukraine (2017) Vantazhni perevezennia za 2001-2016 roky [Freight transportations for 2001-2016]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

20. State Statistics Service of Ukraine (2017) Transport (1980-2016 roky) [Transport (1980-2016)]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

21. State Statistics Service of Ukraine (2017) Kapitalni investytsii za vydamy ekonomichnoi diialnosti za 2010-2016 roky [Capital investments by types of economic activity for 2010-2016]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

22. State Statistics Service of Ukraine (2017) Indeksy kapitalnykh investytsii za vydamy ekonomichnoi diialnosti za 2010-2016 roky (do vidpovidnoho periodu poperednoho roku) [Indices of capital investments by types of economic activity for 2010-2016 (to the corresponding period of the previous year)]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

23. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2016) Dovidka shchodo rezultativ zdiisnennia DPP [Reference on the results of the PPP]. Available at: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=ed00a2ba-480a-4979-84eb-d610a0827a8c&title=ZagalniiOgliad>.

Petrova I.P.

Candidate of Economic Sciences,
Research Fellow at Department of Regulatory Policy
and Entrepreneurship Development Problems
Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine

Trushkina N.V.

Master of Economics,
Researcher at Department of Problems of Perspective Development
of Fuel and Energy Complex
Institute of Industrial Economics of the NAS of Ukraine

ON THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE IN UKRAINE ON THE BASIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

The article reveals problems and tendencies of the development of transport infrastructure in Ukraine on the basis of the analysis of the main indicators. The negative tendency of transport infrastructure development is revealed. The main reasons are the lack of funds for the restoration of fixed assets due to their underestimated value and insufficient level of depreciation charges, loss-making enterprises of transport infrastructure; limited funding from the state and local budgets; lack of effective logistics organization as a result of the low quality and efficiency of cargo transportation.

The prospective projects for the development of transport infrastructure on the basis of public-private partnership according to types of transport are defined: construction, reconstruction, and major repair of highways of state importance; introduction of energy saving technologies in rail transportation; construction and reconstruction of terminals (especially containers) in seaports; modernization of port mechanization facilities; creation of logistics centres in transport nodes with significant traffic flows; construction, reconstruction, repair, and modernization of airports and others.

It is established that realization of priority directions of development of transport infrastructure requires significant financing. In this regard, the legislative framework for the development and implementation of effective mechanisms for financing transport infrastructure, based on the revision of the Law of Ukraine "On Public-Private Partnership", needs to be improved. To attract a private investor, you need the following: reimbursement of the cost of design, construction, modernization; application of mechanisms of state lending; use of modern market instruments of financing (securities, etc.); reduction of tax rates, exemption from part of taxes and fees, delays in payment of individual taxes and fees, etc. ; development of a package of methodological documents on the implementation of public-private partnership.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ БРЕНДУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

IMPROVING THE EFFICIENCY OF MARKETING ACTIVITY ON THE BASIS OF THE BRAND: THEORETICAL ASPECTS

УДК 339.138

Хамініч С.Ю.

д.е.н., професор,
професор кафедри економічної теорії та маркетингу
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Онишкевич Ю.О.
студентка
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У статті розглянуто теоретичний аспект підвищення ефективності маркетингової діяльності на засадах бренду. Бренд-орієнтоване управління підприємством є необхідною мірою задля підвищення конкурентоспроможності. Зокрема, бренди футбольних клубів малодосліджені і виокремлюються з канонів маркетингу. Необхідно розуміти специфіку їх діяльності та комерційну складову. Основною задачею маркетингу на засадах бренду виступає формування і зміцнення позитивного іміджу футбольного клубу.

Ключові слова: бренд, футбольний клуб, бренд футбольного клубу, імідж, маркетингова програма.

В статье рассмотрены теоретический аспект повышения эффективности маркетинговой деятельности на основе бренда. Бренд-ориентированное управление предприятием является необходимой мерой для повышения конкурентоспособности. В частности, бренды футбольных клубов малозученные и выделяются из канонів

маркетинга. Необходимо понимать специфику их деятельности и коммерческую составляющую. Основной задачей маркетинга на основе бренда выступает формирование и укрепление позитивного имиджа футбольного клуба.

Ключевые слова: бренд, футбольный клуб, бренд футбольного клуба, имидж, маркетинговая программа.

The article discusses the theoretical aspect of increasing the effectiveness of marketing activities based on the brand. Brand-oriented enterprise management is a necessary measure for increasing competitiveness. In particular, the brands of football clubs are little studied and stand out from the canons of marketing. It is necessary to understand the specifics of their activities and the commercial component. The main goal of marketing on the basis of the brand is the formation and strengthening of the positive image of the football club.

Key words: brand, football club, brand of football club, image, marketing program.

Постановка проблеми. Діяльність сучасного економічно ефективного підприємства з кожним роком набуває більшого клієнтоорієнтованого характеру функціонування. Завдяки цьому відбувається підвищення значущості складової бренду в забезпеченні ефективного функціонування й розвитку будь-якого підприємства, оскільки ефективний брендинг стимулює споживача обрати товар даного підприємства з безлічі аналогічних. Високий рівень комерціалізації та популяризації професійного футболу в глобальному вимірі постає актуальним питанням в наукових дослідженнях із проблематики брендингу у спорті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика визначення бренду, аналіз його ефективності частіше знаходять своє відображення в наукових працях таких дослідників: Д. Огілві, Д. Аакер, Д. Траут, Ф. Котлер, П. Темпорау, а також у працях представників української науки: А. Старостіної, О. Зозульова, Л. Балабанової, Е. Ромата. Зокрема, бренди футбольних клубів досліджувалися у публікаціях провідних міжнародних та вітчизняних аналітичних видань, зокрема: Forbes, Deloitte, «Фокус», «Індустрія футболу» тощо. Однак, тема дослідження брендів футбольних клубів, зокрема: як об'єкту управлінського впливу, залишається малодослідженою, потребує теоретичного поглиблення та обґрунтування як важливої економічної категорії в системі спортивного маркетингу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної публікації є дослідження ефективності маркетингової діяльності на заса-

дах бренду досить складного об'єкта управління як професійний футбольний клуб. Оскільки зростання конкуренції у футболі призводить до того, що клуби змушені робити усе можливе для підвищення своєї популярності використовуючи при цьому різноманітні методи та інструменти, зокрема, маркетингові на засадах бренду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для сьогодення характерне впровадження бренд-дових позицій на ринку товарів і послуг. На прикладі футбольного бренду автори представляють систему формування бренду у сучасному вимірі.

За визначенням американського фахівця Ф. Котлера бренд – це назва, термін, символ або дизайн (або комбінація всіх цих понять), що позначає певний вид товару або послуги окремо взятого виробника (або групи виробників) і виділяють його серед товарів і послуг інших виробників [6].

У роботі П. Темпорау «Ефективний бренд-менеджмент» наголошується, що «бренд існує тільки у свідомості споживачів і без їх емоційної прихильності вони є і будуть просто знеособленими підприємствами, товарами і послугами. Бренд – це і є сукупність взаємин між товаром і споживачами» [10].

Д. Огілві, засновник рекламного агентства Ogilvy & Mather, вважає брендом «невловиму суму властивостей продукту: його імені, упаковки й ціни, його історії, репутації і способу рекламування. Бренд так само є поєднанням враження, який він справляє на споживачів і результатом їхнього досвіду у використанні бренду» [8].

Бренд професійного футбольного клубу є унікальною специфічною та малодослідженою категорією спортивного маркетингу. Точну кількість споживачів такого бренду визначити вкрай складно. Достатньо факту знання про існування окремо взятого конкретного футбольного клубу.

Футбольний бренд сьогодні – це вже не тільки спортивний клуб. Він перебуває у постійному контакті з іншими зацікавленими сторонами – членами клубу, вболівальниками, засобами масової інформації, спонсорами, постачальниками, комерційними партнерами, муніципальними установами, а у ряді випадків та вже і з акціонерами. Всі вони все активніше беруть участь у діяльності клубу, будучи зацікавленими у його розвитку і результатах.

Атмосфера змагання, у якій функціонують футбольні бренди, сьогодні все більше переростає в економічну конкуренцію. Формування бажаного іміджу, забезпечення обізнаності та лояльності уболівальників дозволяє їм підтримувати фінансовий добробут за будь-яких кон'юнктурних умов. Футбольним клубам доводиться піклуватися про підвищення своєї довгострокової рентабельності, їм доводиться шукати різні джерела доходів на додаток до вже існуючих (продаж прав на телевізійні трансляції, виторг від продажу квитків, спонсори), щоб у більшому ступені бути незалежними від прибутку, який приносять спортивні досягнення, і мати більше можливостей функціонувати, як процвітаючий у фінансовому плані господарський суб'єкт.

Якщо згадати, як зароджувався спорт, то у більшості випадків його виникнення було пов'язане зі змаганнями, що проводилися у години дозвілля. Розвиток спорту завжди був тісно пов'язаний із соціальними, політичними й культурними особливостями країни. Непередбачуваність спорту – ключова його характеристика [7].

Виходячи з цього твердження, продаж і купівля спортивних продуктів повинні проводитися з детальним обліком ринкового контексту й оточення. Важливо також постійно підкреслювати непередбачуваність спорту у рекламі спортивних продуктів. До того ж специфіка спортивного продукту створює додаткові можливості для маркетингу компаній як безпосередньо, так і опосередковано пов'язаних зі спортом.

Основною задачею маркетингу для футбольних брендів України є покращення їх іміджу, враховуючи соціально-економічні та політичні умови, які мають найбільший вплив. Розвиток можливий лише за наявності волі та об'єднанні зусиль клубів, спільній діяльності у розвитку всіх аспектів функціонування ліги: централізованій реалізації телевізійних та комерційних прав, програм по залученню вболівальників на стадіони, стандартизації організаційних процесів і ТВ картинки з кожного стадіону, стратегії розвитку та покращення іміджу ліги на національному та міжнародному ринках.

Клуби повинні звернути увагу на свою привабливість як бренду і працювати над її поліпшенням. Вони повинні будувати чітку структуру від дитячо-юнацької школи до менеджменту. Розвиток хоча б однієї з цих сфер стимулює розвиток іншого. Продуктивна робота дитячо-юнацької школи закрийє проблему кадрів і дозволить отримувати виручку від трансферної діяльності, яка дасть можливість вкласти в стадіон, роботу з уболівальниками. Рекламодавці та телебачення своєю чергою зобов'язані будуть платити більше, коли клуб зможе надати їм більш якісний і привабливий продукт, цікавий людям [11].

У маркетингу послуг, у тому числі футбольних, домінуюче положення займає необхідність урахування соціальних факторів. Величезна частина споживачів послуг – діти, підлітки, молодь, пенсіонери та інваліди. Соціальна робота з ними повинна бути одним з пріоритетних напрямів клубної маркетингової політики. У цих умовах ринковий принцип «витрати спрямовані на прибуток» поступається місцем основному принципу соціальної політики – «витрати спрямовані на соціальні пріоритети», тобто футбольні бренди повинні витрачати гроші не для максимізації прибутку, а на задоволення соціальних потреб своїх уболівальників. Маркетинг у сфері роботи з уболівальниками повинен розглядатися, як особлива форма соціальної роботи з населенням.

Як відомо, маркетинг спрямований на виявлення та визначення способів найбільш повного задоволення потреб населення. Маркетинг у сфері футболу має не стільки комерційний, скільки соціальний характер, являє собою особливий різновид соціальної роботи з населенням, що особливо важливо в клубах, які фінансуються на бюджетні гроші.

У ході проведеного дослідження, було виявлено, що прибутки від матчів світових футбольних брендів складають у середньому 22% і вони щороку зростають, тому основною метою маркетингової служби повинна бути задача сформулювати у вболівальника ставлення до клубу таким чином, щоб він став постійним, довічним прихильником клубу, при цьому, волюючи користуватися послугами саме цього клубу.

Функціонери і керівники клубів України постійно заявляють про своє прагнення залучити нових вболівальників на футбольні матчі своєї команди, про свою зацікавленість у громадській підтримці свого клубу. Найбільш очевидний прогрес у «Шахтаря», «Металіста», «Динамо», «Дніпра» і «Карпат», які значно збільшили чисельність своїх шанувальників за останні роки, залучивши їх на трибуни своїх стадіонів. Але через складу політичну ситуацію (анексія Криму та трагічні події на Сході України), що зараз існує в Україні, всі їх дії змарновано, і ми бачимо зниження середньої відвідуваності чемпіонату України, що своєю чергою погіршує імідж як

окремих футбольних брендів, так і всього футболу України (рисунок 1).

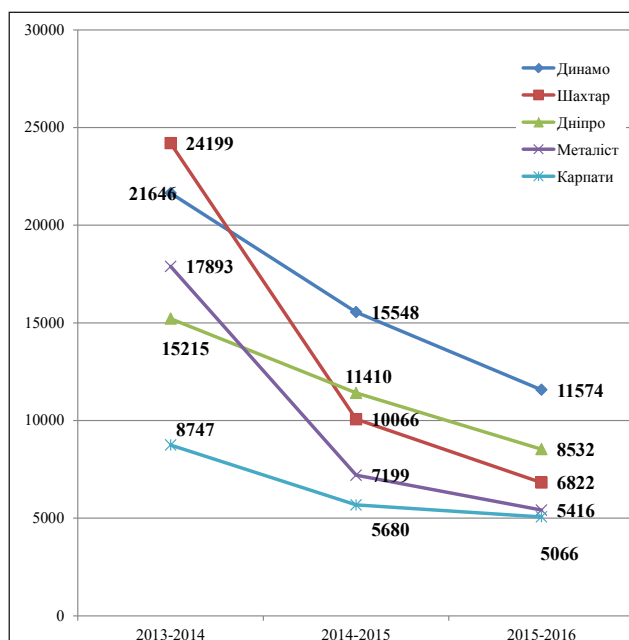


Рис. 1. Динаміка середньої відвідуваності матчів футбольних брендів України

Складено автором за джерелом [4]

З рисунку 1 ми бачимо, що «Шахтар» у сезоні 2013-2014 мав найбільшу середню відвідуваність – 24199 особи, а вже у сезоні 2014-2015 вона знизилася майже у чотири рази. Це пояснюється тим, що через військові дії на Донбасі команда не має змоги проводити матчі на своєму стадіоні у Донецьку і має грати домашні матчі у іншому місті – Львові.

Лише кілька клубів ведуть реальну і послідовну політику щодо шанувальників свого клубу. Обумовлено це в першу чергу тим, що доходи від продажу квитків і абонементів на матчі, клубної атрибутики та прав на телевізійні трансляції займають далеко не перше місце в бюджетах українських футбольних клубів.

На Заході ж усе навпаки – саме робота зі споживачами приносить клубам найбільший дохід. Проте, цілком можливо, що спонсорські дотації, які є основними джерелами доходу в українському футболі, можуть вичерпатися незабаром і тоді з'явиться проблема пошуку альтернативних джерел доходу.

У такому випадку доходи від прямих споживачів футбольного видовища стануть залучати більше уваги футбольних керівників, а досягнути успіху на цьому терені клуби, що заздалегідь вступили на шлях серйозної і продуманої стратегії щодо залучення уболівальників [2].

Деякі напрями вдосконалення маркетингової діяльності футбольних брендів для зручності виділимо в шість блоків:

Перший блок – формування пакету послуг. Вхідні в нього проблеми вирішуються за допомогою вибору конкретних типів і варіантів послуг, додаткового сервісу, параметрів якості та асортименту. До початку реалізації стратегії клуб, повинен визначити і довести до відома уболівальників, на які послуги ті зможуть розраховувати.

Другий блок – місце надання послуг. Мається на увазі стадіон, клубні магазини і точки харчування.

Третій блок – цінова політика. Вимоги до цінової політики зводяться до помірних цін та надання ряду знижок, тому клієнти завжди бажають придбати товар/послугу за відносно низькою ціною. Головний принцип тут – не заробити якомога більше, а реалізувати якомога більше товарів і послуг.

Четвертий блок – комунікаційна політика. Якщо клуб дійсно бажає налагодити плідну роботу з уболівальниками, йому необхідно краще розуміти своїх клієнтів, завойовувати їх симпатії, зрештою, отримуючи переваги і переваги споживачів у порівнянні з конкурентами.

П'ятий блок – організація просування та продажу послуг. Потенційні уболівальники були б раді в якості ознайомлення отримати безкоштовне право відвідати матч, пообідати або отримати в подарунок клубну атрибутику.

Шостий і, мабуть, найважливіший блок – комплекс проблем персоналу. Він включає в себе проблеми пов'язані з обслуговуванням уболівальників. Сюди входять всілякі проблеми, пов'язані з передматчевим доглядом, нездатністю служб, що відповідають за безпеку, забезпечити цю саму безпеку в повній мірі, не тільки у фізичному, а й у психологічному плані. Також сюди можна віднести і черги біля кас і стійок у кафе, працюючому при стадіоні [9].

Окрім цього, важливою задачею маркетингу є підвищення іміджу українських футбольних брендів, для яких необхідне застосування таких програм:

- а) розробка і впровадження маркетингової програми з підвищення відвідуваності матчів:
 - реклама і пропаганда відвідування матчів (медіа та заходи btl-активності в місті);
 - регулярні зустрічі з уболівальниками футболістів, тренерів, представників клубу;
 - регулярне проведення відкритих тренувань команди не тільки для преси, а й для уболівальників;
 - збільшення числа місць продажу квитків та абонементів (в цілому по місту);
 - більш диференційована цінова політика на квитки;
 - можливість онлайн-резервування, придбання та оплати квитків;
 - централізована організація відвідувань матчів для уболівальників команди з інших міст (як варіант – оплата транспорту по собівартості, а квиток за звичайною ціною);

– підвищення сервісу для вболівальників на стадіоні (наприклад, можливість подивитися прес-конференцію після матчу на стадіоні, основні моменти минулого матчу, охайні місця);

– уведення системи зворотного зв'язку з уболівальниками для оперативного виправлення проблемних ділянок системи сервісу;

б) проведення системи заходів, спрямованих на підвищення загальної культури підтримки команди.

Тут досить багато дасть вивчення досвіду європейських команд зі створення гарної атмосфери на стадіоні, проведення різних візуальних і голосових акцій на підтримку клубу. Це все, приміром, можна показувати для пропагування по відео табло, яке є на стадіоні;

в) розробка та впровадження стратегії розвитку офіційного фан-клубу.

Офіційні фан-клуби створюються, зазвичай, адміністраціями футбольних клубів (далі – ФК), як громадські організації. Завдяки ним керівництво ФК здійснює зносини з уболівальниками та реалізує соціальні та рекламні проекти. Серед основних напрямів роботи фан-клубів є:

– зустрічі гравців ФК із вболівальниками,

– розіграші квитків на матчі,

– спонсорська допомога дітям зі шкіл-інтернатів та іншим малозахищеним верствам населення, у тому числі за участю гравців ФК,

– допомога в організації та проведенні дитячих, підліткових спортивних змагань тощо.

Як правило, керівництво ФК через фан-клуби координує взаємостосунки із ультрас та хуліганів як під час проведення футбольних матчів, так і поза стадіоном (допомагає із забезпеченням квитками, логістикою на виїзні зустрічі тощо) [3].

г) робота з іміджем команди та футболістів:

На імідж футбольного бренду впливає імідж його футбольних зірок. Потрібно стежити за ситуацією на ринку, вивчати рівень популярності футболістів в команді, аналізувати кожні півроку динаміку цих показників. Все це дозволить оцінити ефективність роботи в клубі зі створення іміджу футболіста. У результаті вийде знайти ідеального носія інформації, яку фірма-рекламодавець бажає донести до свого споживача [1].

Серед ключових ступенів розвитку іміджу футбольного клубу можна виділити наступні:

1) дослідження поточного стану. На цьому етапі проводиться докладний ситуаційний аналіз поточного стану репутації футбольного клубу, вивчаються всі компоненти іміджу – внутрішній і зовнішній. Досліджуються думки співробітників клубу, партнерів і вболівальників відносно образу футбольного клубу. Аналізується інформаційне поле (обсяг інформації про футбольний клуб в ЗМІ) і оцінюється ставлення ЗМІ до клубу-бренду. Визначаються основні аспекти сприйняття клубу

як організації і виявляються напрями для вдосконалення і розвитку клубної репутації;

2) формування стратегії розвитку бренду. На цій стадії, на підставі проведених досліджень виробляються заходи щодо вдосконалення клубної репутації по кожному з певних напрямів. Виходячи з наявного потенціалу, ставляться основні цілі та завдання, а також розробляються основні етапи реалізації цих завдань;

3) реалізація і контроль стратегії розвитку бренду. Діяльність з реалізації стратегії ведеться у двох напрямках. З одного боку поетапно здійснюються намічені заходи з реалізації стратегії. З іншого боку, ведеться регулярний моніторинг поточного стану бренду – як в публікаціях ЗМІ, так і серед співробітників, партнерів, споживачів. Даний підхід дозволяє своєчасно оцінювати розвиток ситуації, приймати тактичні рішення щодо розвитку громадського образу [5].

Формування іміджу – це великий внесок у майбутнє футбольного бренду, необхідний для просування і досягнення довгострокових результатів. Тільки позитивно сприйнята компанія зможе заручитися підтримкою і домогтися значних успіхів.

Формування позитивного іміджу і репутації, ретельно розробленої та покроково реалізованої – це вигідне вкладення активів, яке обернеться гідною нагородою в майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, бренд – це нематеріальний актив, який оцінюється споживачами; категорія соціальної психології; невідчутна сума атрибутів товару, за допомогою якої споживачі мають позитивні асоціації та виділяють його серед конкурентів.

Бренд футбольного клубу виступає сукупністю назви та інших символів, що використовуються для ідентифікації продукту та обіцянкам, що публічно даються уболівальникам – акцент на обіцянці виробника споживачеві.

Основною з функцій бренду футбольного клубу є формування довіри, наслідком якої є довічна прив'язаність вболівальників, відповідно, постійна позитивна лояльність до нього. Основною задачею маркетингу для футбольних брендів є покращення їх іміджу, враховуючи соціально-економічні та політичні умови, які мають найбільший вплив.

Таким чином, бренд-орієнтоване управління підприємством є рушієм ефективного розвитку української економіки, внаслідок чого відбуватиметься підвищення конкурентоспроможності національної економіки в сучасних умовах глобалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васягин С. А. Управление имиджем и формирование репутации в российских и зарубежных спортивных организациях // Молодой ученый. – № 23. – 2015. – С. 493-499.

2. Волік С. В. Формування іміджу футбольних клубів України // Слобожанський науково-спортивний вісник. – № 2(40). – 2014. – С. 57-60.

3. Горелов Д. М. Рух футбольних фанатів в Україні: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1569/>.

4. Інформаційний сайт про новини футболу: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.footboom.com/>

5. Костиков В. Ю. Технологии продвижения образа спортивной организации в современных СМИ // Огарёв-Online. – 2015. – № 19(60) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/tehnologii-prodvizheniya-obraza-sportivnoy-organizatsii-v-sovremennykh-smi>.

6. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга: пер. с англ. – К.; М.; СПб.: Изд. Дом «Вильямс», 1998. – 1056 с.

7. Маркетинг спорта / Под ред. Джона Бича и Саймона Чедвика; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 706 с.

8. Огилви Д. Тайны рекламного двора – Советы старого рекламиста / Д. Огилви. – М.: Ассоциация работников рекламы, 1993. – 112 с.

9. Потапюк І. П. Особливості застосування комплексу маркетингу на підприємствах сфери фізичної культури і спорту // «Економічний часопис – XXI». – № 11-12. – Київ, 2011. – С. 58-60.

10. Темпорад П. Ефективний бренд-менеджмент: пер. з англ. / Під ред. С. Г. Божук. – СПб.: Нева, 2004. – С. 30.

11. Черненко А. Почему нужно радоваться финансовому кризису футбола в Украине: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nv.ua/opinion/chernenko_a_s/pochemu-nuzhno-radovatsja-finansovomu-krizisu-futbola-v-ukraine-84917.html.

REFERENCES:

1. Vasyagin S. A. (2015) Upravlenie imidzhem i formirovanie reputatsii v rossiyskikh i zarubezhnykh sportivnykh organizatsiyakh [Image management and reputation formation in Russian and foreign sports organizations]. Molodoy uchenyy. № 23, pp. 493-499. (in Russian).

2. Volik S. V. (2014) Formuvannya imidzhu futbolnykh klubiv Ukrainy [Formation of the image of football clubs of Ukraine] Slobozhanskyi naukovo-sportyvnyi visnyk. № 2(40), pp. 57-60. (in Ukrainian).

3. Horelov D. M. Rukh futbolnykh fanativ v Ukraini [The movement of football fans in Ukraine] [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/1569/>. (in Ukrainian).

4. Informatsiinyi sait pro novyny futbolu: [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://www.footboom.com/>. (in Ukrainian).

5. Kostikov V. Yu. (2015) Tekhnologii prodvizheniya obraza sportivnoy organizatsii v sovremennykh SMI [Technologies for promoting the image of a sports organization in modern media] Ogarev-Online. № 19(60). [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/tehnologii-prodvizheniya-obraza-sportivnoy-organizatsii-v-sovremennykh-smi>. (in Russian).

6. Kotler F., Armstrong G. (1998) Osnovy marketinga: per. s angl. [Basics of Marketing] Kyiv; Moscow; Saint Petersburg: Izd. Dom «Vil'yame», 1056 p. (in Russian).

7. Marketing sporta [Sports Marketing]. (2010) Pod red. Dzhona Bicha i Saymona Chedvika; Per. s angl. Moscow: Al'pina Pablisherz, 706 p. (in Russian).

8. Ogilvi D. (1993) Tayny reklamnogo dvora – Sovety starogo reklamista. [Secrets of the advertising yard – Tips of the old advertiser]. Moscow: Assotsiatsiya rabotnikov reklamy, 112 p. (in Russian).

9. Potapiuk I. P. (2011) Osoblyvosti zastosuvannya kompleksu marketynhu na pidpriemstvakh sfery fizychnoi kultury i sportu [Features of the application of the marketing complex at the enterprises of the sphere of physical culture and sports]. Kyiv: «Ekonomichniy chasopys – XXI». № 11-12, pp. 58-60. (in Ukrainian).

10. Temporad P. (2004) Efektyvnyi brend-menedzhment: per. z anhl. [Effective brand management]. Pid red. S. H. Bozhuk. Saint Petersburg: Neva, p. 30. (in Ukrainian).

11. Chernenko A. Pochemu nuzhno radovatsia fynansovomu kryzysu futbolu v Ukrayne [Why you need to enjoy the financial crisis of football in Ukraine]. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://nv.ua/opinion/chernenko_a_s/pochemu-nuzhno-radovatsja-finansovomu-krizisu-futbola-v-ukraine-84917.html (in Russian).

Khaminich S.Yu.Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Economic Theory and Marketing
Oles Honchar Dnipro National University**Onyshkevych Yu.O.**Student
Oles Honchar Dnipro National University**IMPROVING THE EFFICIENCY OF MARKETING ACTIVITY
ON THE BASIS OF THE BRAND: THEORETICAL ASPECTS**

For today, the introduction of brand positions in the market of goods and services is peculiar. On the example of a football brand, the authors present a system of brand formation in a modern way.

The brand of the professional football club is a unique and undiscovered category of sports marketing. The exact number of consumers of this brand is extremely difficult to determine. It is enough to know about the existence of a particular football club.

The main task of marketing for Ukrainian football brands is to improve their image, taking into account the socio-economic and political conditions that have the greatest impact. Development is possible only with the will and unification of the efforts of clubs, joint activities in the development of all aspects of the functioning of the league: the centralized implementation of television and commercial rights, programs for attracting fans to the stadiums, standardization of organizational processes and TV images from each stadium, strategies for the development and improvement of the image of the league in the national and international markets.

Only a few football clubs of Ukraine conduct a real and consistent policy regarding the fans of their club. This is due, first of all, to the fact that revenues from the sale of tickets and season tickets for matches, club attributes and rights to television broadcasts take far not the first place in the budgets of Ukrainian football clubs.

Formation of the image is a great contribution to the future of the football brand, necessary for the promotion and achievement of long-term results. Only a positively perceived company will be able to secure support and achieve significant success.

The main function of the club's brand is the formation of trust, which is the result of the lifelong attachment of the fans, respectively, a constant positive loyalty to it. The main task of marketing for football brands is to improve their image, taking into account the socio-economic and political conditions that have the greatest impact.

Thus, the brand-oriented management of the enterprise is the driving force for the effective development of the Ukrainian economy, which will result in increasing the competitiveness of the national economy in the current conditions of globalization.

ОЦІНЮВАННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

EVALUATION OF THE MODERN STATE OF DEVELOPMENT OF TOURISM OF UKRAINE: TRENDS AND PERSPECTIVES

У статті розглянуто особливості сучасного розвитку туризму України як сфери економічної діяльності. Проаналізовано показники обсягу і напрямів туристичних потоків, попиту і пропозиції туристичних послуг та наявності туристичних ресурсів. Відзначено перспективи подальшого зростання рівня конкурентоспроможності туристичної галузі.

Ключові слова: розвиток туризму, сучасний стан, динаміка, показники, туристичний потік, попит і пропозиція туристичних послуг, перспективи.

В статье рассмотрены особенности современного развития туризма Украины как сферы экономической деятельности. Проанализированы показатели объема и направлений туристических потоков, спроса и предложения туристических услуг

и наличия туристических ресурсов. Отмечены перспективы дальнейшего роста уровня конкурентоспособности туристической отрасли.

Ключевые слова: развитие туризма, современное состояние, динамика, показатели, туристический поток, спрос и предложение туристических услуг, перспективы.

In the article, features of the modern development of tourism of Ukraine as a sphere of economic activity are considered. The analysis of volumes and directions of tourist flows, the demand and supply of tourist services and the availability of tourist resources is carried out. The prospects of further growth of the competitiveness of the tourism industry are noted.

Key words: development of tourism, current state, dynamics, indicators, tourist flow, demand and supply of tourist services, prospects.

УДК 338.48(477)

Шелеметьєва Т.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізький національний
технічний університет

Постановка проблеми. На сьогодні туризм став невід'ємною галуззю кожної країни світу, тому що він є одним з найбільш динамічних і прибуткових серед усіх галузей світової економіки, сприяє зміцненню і поширенню економічних, соціальних і культурних зв'язків. Середньорічні темпи зростання світової індустрії туризму складають в середньому близько 5% в рік. Він приносить до 10% валового світового доходу.

У світовій економіці туристична галузь посідає значне місце і позиціонується, як найменш затратна у національному господарстві, і як така, що має значні прибутки за рахунок швидкого обороту капіталу. Видатки на створення одного робочого місця у туристичному бізнесі у десятки разів менші, ніж у сфері промислового виробництва. Розвиток туризму дасть можливість забезпечити зайнятість населення, створити додаткові робочі місця та стимулювати розвиток сільського господарства, активізувати роботу транспорту і зв'язку та збільшити виробництво товарів загального вжитку, сприятиме зростанню обсягів будівництва та стане одним із системоутворюючих факторів соціально-економічного розвитку регіону [1, с. 209].

Зважаючи на значний ресурсний потенціал, туристична галузь України спроможна забезпечити виконання економічних, соціальних, гуманітарних функцій, а саме: підвищення рівня життя населення, збільшення частки туристичних надходжень у валовому внутрішньому продукті та до бюджетів усіх рівнів [2]. За умов підвищення ролі туристичної галузі у соціально-економічній розбудові держави дедалі більшого значення набуває оцінювання сучасного стану розвитку туризму України та виявлення його основних тенденцій і перспектив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню питань оцінювання, виявлення тенденцій та перспектив розвитку туризму України як сфери економічної діяльності, присвячені наукові праці І.В. Ангелко, Г.О. Горіної, С.П. Гробовенської, М.П. Мілоської, В.М. Мацуки, Г.П. Скляра, Н.О. Щербакової та ін. Водночас недостатньо уваги приділено проблемам функціонування туристичного ринку, недосконалим залишається механізм управління розвитком туризму в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження статистичних даних розвитку туристичної галузі України та виявлення основних її сучасних тенденцій.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Туристичний потенціал України на сьогодні розкрито не повною мірою, про що свідчить 1,5-2,5% туристичної галузі в структурі ВВП країни [3, с. 15]. Як зазначено в Стратегії розвитку туризму та курортів на 2016-2020 роки, Україна втрачає свою популярність як туристичний напрям, оскільки в уяві потенційних туристів складається враження повномасштабної війни, а країна сприймається, виключно, як гаряча точка.

У Звіті Міністерства культури і туризму України «Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні на сучасному етапі» зазначено: туристична галузь завдяки багатим природним, історико-культурним, трудовим ресурсам цілком може претендувати на чільні позиції в економіці держави. Водночас подальший розвиток туризму гальмується. Зокрема, наша держава використовує лише одну третину туристичного потенціалу, яким володіє, а за даними Світового економічного форуму у сфері подорожей і туризму Укра-

їна серед 124 країн світу посідає лише 78-е місце. Тому саме ця сфера залишає великі можливості для пошуків та активної діяльності [4].

Показники, що характеризують розвиток туризму в Україні, поділяються на абсолютні величини, які можна одержати шляхом статистичного обліку та відносні величини, що обчислюються діленням, але для їх обчислення потрібні облікові показники. Облік проводиться переважно, у формі державної статистичної звітності, яка надає інформацію щодо кожного суб'єкту туристичної діяльності [5, с. 158].

Основним офіційним джерелом зведеної інформації по Україні є Статистичний щорічник. Більш детальна, меншого мірою узагальнена інформація наводиться у статистичних бюлетенях «Туристична діяльність в Україні» та «Коллективні засоби розміщування в Україні» за відповідний рік.

Сучасна практична статистика в Україні проводить облік показників, що характеризують розвиток туризму за такими укрупненими напрямками – це вивчення обсягу і напрямків туристичних потоків; попиту і пропозиції туристичних послуг за регіонами; характеристика наявності туристичних ресурсів та дослідження ефективності туристичної діяльності й її економічного значення для країни загалом.

Аналіз розвитку туризму в сучасних умовах доцільно почати з динаміки туристичних потоків. Як свідчить проведене дослідження, за 2014-2016 рр. спостерігається збільшення туристичних потоків (табл. 1).

Як свідчать показники табл. 1, у 2016 р. порівняно з 2014 р. збільшилася кількість іноземних громадян, які відвідали Україну (включаючи одноденні відвідування) та кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України (відповідно на 4,9 і 5,1%), що дозволяє говорити про збільшення інтересу до країни за кордоном. За 2014-2016 рр. кількість іноземних туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, збільшилася на 139,1%, що позитивно вплинуло на обсяги валютних надходжень.

Розподіл за країнами чисельності іноземних громадян, які відвідали Україну у 2016 році наведено на рис. 1.

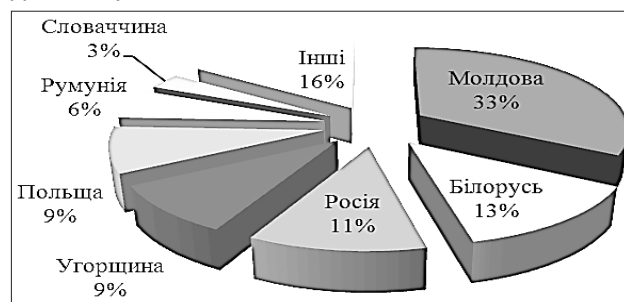


Рис. 1. Чисельність іноземних громадян, які відвідували Україну у 2016 р., %

За даними адміністрації Держприкордонслужби 10 країн світу, які відвідували українські туристи у 2014-2016 роках, це: Польща, Росія, Угорщина, Молдова, Білорусь, Туреччина, Словаччина, Румунія, Єгипет, Німеччина (табл. 2) [7].

Розподіл чисельності громадян України за країнами, до яких вони подорожували у 2016 році наведено на рис. 2.

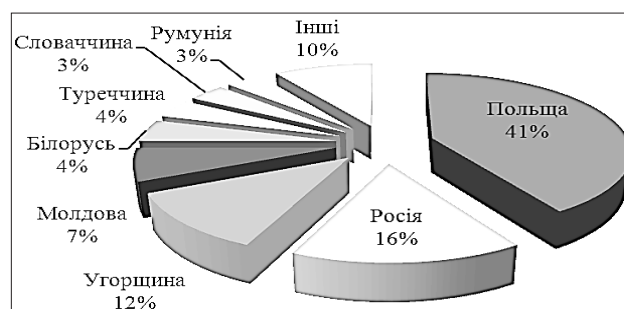


Рис. 2. Чисельність громадян України за країнами, до яких вони подорожували у 2016 р., %

Загалом, аналіз туристичних потоків свідчить про пріоритетний напрям розвитку в'їзного та внутрішнього туризму, який є важливим чинником підвищення якості життя в Україні, утворення додаткових робочих місць, поповнення валют-

Таблиця 1

Динаміка туристичних потоків в Україні за 2014-2016 рр., тис. осіб

Показник	Роки			2016 р. у % до	
	2014	2015	2016	2014 р.	2015 р.
Кількість громадян України, які виїжджали за кордон (включаючи одноденні відвідування)	22438	23142	24668	109,9	106,5
Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну (включаючи одноденні відвідування)	12712	12428	13333	104,9	107,2
Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, всього	2425	2020	2549	105,1	126,2
У тому числі:					
іноземні туристи	17	15	35	205,8	233,3
туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	2085	1647	2061	98,8	125,1
внутрішні туристи	323	357	454	140,6	127,1

Розрахунки проведено за даними [6]

них запасів держави та підвищення її авторитету на міжнародній арені. Крім того, цей напрям позитивно впливає на збільшення надходжень

до бюджету України від туристичної діяльності. Зокрема, за даними Державної фіскальної служби України, протягом 2016 року до бюджету України

Таблиця 2

ТОП 10 країн світу, які відвідували українські туристи у 2014-2016 рр.

Назва країни	2014 р., осіб	2015 р., осіб	2016 р., осіб	Частка, %	Приріст 2016/2015	
					осіб	% / рази
Всього	22437671	23171251	24668233	100,0	1496982	↑ 6,5%
Польща	7657021	9505713	10111086	41,0	605373	↑ 6,4%
Росія	4671321	4110019	3859820	15,6	-250199	↓ 6,1%
Угорщина	2152512	2442101	2893370	11,7	451269	↑ 18,5%
Молдова	2421169	1727308	1655775	6,7	-71533	↓ 4,1%
Білорусь	1538160	1325546	1114457	4,5	-211089	↓ 15,9%
Туреччина	450549	510537	930657	3,8	420120	↑ 1,8 рази
Словаччина	656102	755248	886120	3,6	130872	↑ 17,3%
Румунія	522350	678700	857728	3,5	179028	↑ 26,4%
Єгипет	400427	350936	417949	1,7	67013	↑ 19,1%
Німеччина	308908	294797	275987	1,1	-18810	↓ 6,4%

Таблиця 3

Розподіл туристів за метою поїздки в Україну за 2015-2016 рр.

Мета поїздки	Обслуговано туристів туроператорами і турагентами, тис. осіб				Структурні зрушення, %
	2015 р.	у процентах до підсумку	2016 р.	у процентах до підсумку	
Службова, ділова, навчання	183,6	9,1	180,9	7,1	2,0
Дозвілля, відпочинок	1703,0	84,3	2179,9	85,5	1,2
Лікування	36,4	1,8	95,9	3,7	1,9
Спортивний туризм	2,8	0,1	3,8	0,1	0,0
Спеціалізований туризм	1,2	0,1	0,8	0,1	0,0
Інше	92,4	4,6	88,3	3,5	- 1,1
Разом	2019,4	100,0	2549,6	100,0	0,0

Розрахунки проведено за даними [6]

Таблиця 4

Засоби розміщування та їх місткість в Україні, у 2016 р. [5]

Показник	Усього, од.	Кількість місць, тис. од.	Кількість розміщених, тис. осіб		
			Усього	Іноземних громадян	Частка іноземних громадян
Готелі та аналогічні засоби розміщування	2534	135,9	5037,1	819,2	16,2
у т. ч. турбази, гірські притулки, тощо	548	20,6	361,8	17,6	4,8
Спеціалізовані засоби розміщування (будинки відпочинку, пансіонати відпочинку бази відпочинку, крім турбаз)	1722	239,7	1507,7	44,4	2,9

Таблиця 5

Засоби розміщування за регіонами України, включаючи юридичних та фізичних осіб підприємців, у 2016 р. (готелів та аналогічних засобів розміщування) [6]

Регіон	Кількість, од.	Кількість номерів, од.	Місткість готелів, од.	Кількість розміщених тис. осіб	Коефіцієнт використання місткості
Україна	2534	70081	135916	5037,1	0,25
Львівська	287	8805	17949	749,9	0,32
Одеська	232	6224	12096	278,2	0,13
м. Київ	165	10414	18326	1150,0	0,33

надійшло 2496,2 млн грн податкових платежів від юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, що на 45,5% більше, ніж у 2015 році. При цьому обсяг платежів від юридичних осіб збільшився на 43,6%, а від фізичних осіб – підприємців – на 75,6%.

Показники попиту і пропозиції туристичних послуг містять дані щодо структури попиту (табл. 3).

Аналіз попиту і пропозиції туристичних послуг в Україні у 2015-2016 рр. показав, що відбулися певні зміни в їх структурі. Зокрема, у 2016 р. порівняно з 2015 р. частка туристів, що подорожували з метою навчання, ділових, службових поїздок зросла на 2,0%, лікування – 1,9%, з метою дозвілля і відпочинку на 1,2%, тоді як питома вага осіб, що подорожували з іншою метою, зменшилася на 1,1%.

Крім того, до показників пропозиції туристичних послуг відносять також дані про наявність засобів розміщення та їх місткість (кількість номерів і ліжко-місце) (табл. 4).

З даних табл. 3 видно, що найбільшою є частка іноземних гостей (16,2%), які зупинялися у готелях та аналогічних їм засобах розміщення. У спеціалізованих засобах розміщення відпочивають переважно громадяни України (іноземних громадян 2,9%).

Кількість суб'єктів туристичної діяльності, за даними державної служби статистики України у 2016 році становила 552 туроператори, 2803 турагенти (з них 1222 зареєстровані як юридичні особи та 1581 – фізичні особи), 145 суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність (з них 64 юридичні особи та 81 – фізична особа) [5]. Порівняно з 2015 роком кількість туроператорів зросла на 2 особи (0,4%), кількість турагентів зросла на 256 осіб (10,1%), а кількість суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність зменшилася на 4 особи (2,7%). Порівняльну динаміку суб'єктів туристичної діяльності наведено на рис. 3.



Рис. 3. Динаміка суб'єктів туристичної діяльності за 2014-2016 рр.

У структурі мережі за типами суб'єктів туристичної діяльності найбільш численною категорією є турагенти – 83% від загальної кількості суб'єктів.

Динаміку пропозиції туристичних послуг в Україні характеризують показники використання міст-

кості засобів розміщення (табл. 5). Представлена у табл. 5 вибірка регіонів України для аналізу пропозиції туристичних послуг обумовлена їх туристичною привабливістю та значною кількістю обслужованих в них туристів.

В усіх регіонах, крім міста Києва, коефіцієнт використання місткості засобів розміщення не нижче середнього по країні. Це вказує на не зовсім нерівномірне заповнення місць за сезонами і про створення значної кількості резервних місць на випадок сезонного збільшення кількості гостей.

Характеристика наявності туристичних ресурсів, які можуть приваблювати туристів, передбачає одержання інформації про кількість та стан природних об'єктів (водойм, лісів, гір, заповідних степів тощо); кількість та стан пам'яток культури, історії, архітектури, в тому числі паркової, археології, музеїв, монументів, культових пам'яток; кількість та статус театрів, картинних галерей тощо. Інформація про кожен окремий об'єкт публікується в різноманітних рекламних продуктах і є результатом інвентаризації та детального описання кожного об'єкту.

Така інформація, як правило, не є офіційною, її одержують із друкованих краєзнавчих джерел, або рекламні кампанії на замовлення туристичних фірм самостійно вивчають певні ресурси шляхом спеціально організованих статистичних досліджень. Офіційні джерела Державної служби статистики України публікують лише показники наявності та кількості відвідувачів театрів, музеїв, бібліотек, кінотеатрів та клубних закладів. Очевидно, що така інформація дуже побічно стосується туристичної діяльності, оскільки більшість відвідувачів – це місцеві жителі. Проте, така інформація про музеї характеризує розвиток екскурсійної діяльності у регіонах і в Україні загалом [5].

За період 2014-2016 рр. зросла не лише кількість музеїв, але й кількість їх відвідувань (табл. 6) [6].

Таблиця 6

Динаміка кількості музеїв та їх відвідування в Україні за 2014-2016 рр.

Рік	Кількість музеїв, од.	Кількість відвідувань музеїв за рік, млн. осіб	Середньодобова кількість відвідувань одного музею, осіб
2014	543	14,2	72
2015	564	15,1	73
2016	576	15,8	75

Позитивні зрушення відбулися завдяки інтенсивній розбудові туристичної інфраструктури, ефективній державній та регіональній політиці у галузі туризму, вдалій співпраці державного та приватного секторів у сфері промоції туристичного потенціалу регіонів, сприянню створенню конкурентоспроможного внутрішнього туристичного продукту, вдосконаленню маркетингової політики

та розширенню асортименту послуг туристичними підприємствами регіонів.

Висновки з проведеного дослідження. Останнім часом у сфері туризму України відбуваються серйозні позитивні зміни: розробляють нові маршрути, розвивається готельна інфраструктура, зростає рівень обслуговування туристів і поліпшується відвідуваність туристичних об'єктів. Туристично-рекреаційні можливості країни викликають неабияку зацікавленість у представників міжнародної туристичної індустрії. Усі ці фактори впливають на динамічне зростання туристичних потоків та надходжень від туристичної діяльності. Динамічні зміни, що відбуваються на вітчизняному та міжнародних туристичних ринках, зумовлюють необхідність у постійному дослідженні процесів на цих ринках. Розвиток туристичної діяльності у свою чергу буде сприяти інвестиціям у галузь і, відповідно, подальшому зростанню рівня конкурентоспроможності галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яценко В. А. Оцінка ефективності функціонування туристичної дестинації в Одеському регіоні: шляхи розвитку / В. А. Яценко // Публічне урядування. – 2016. – № 3. – С. 207-215.
2. Горіна Г. О. Соціально-економічне значення туристичної галузі в економіці держави / Г. О. Горіна // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»: зб. наук. праць. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – № 4(76). – С. 104-109.
3. Грабовенська С. П. Сучасний стан і тенденції розвитку туристичної сфери в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2016/8/4.pdf>.
4. Міністерство культури і туризму України «Проблеми та перспективи розвитку туризму в Україні на сучасному етапі» 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/>.
5. Скляр Г. П. Показники розвитку сфери туризму в Україні: напрями удосконалення та гармонізація з міжнародними стандартами / Г. П. Скляр, Л. В. Дробіш, Л. І. Вишневецька // Економічний вісник Донбасу. – 2017. – № 2(48). – С. 157-162.
6. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> – Назва з екрана.
7. Інформація щодо показників розвитку сфери туризму та курортів у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5badba79-cfc5-40c1-a1ec-61f2e39161aa&title=InformatsiiaSchodoPokaznikivRozvitkuSferiTurizmuTaKurortivU2016-Rotsi> – Назва з екрана.
8. Мацука В. М. Сучасні тенденції та перспективи розвитку туризму в Україні / В. М. Мацука // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 1. – С. 43-49.
9. Ангелко І. В. Сучасний стан та перспективи розвитку туристичної галузі в Україні / І. В. Ангелко // Український соціум. – 2014. – № 2. – С. 71-79.
10. Мальська М. П. Проблеми та перспективи розвитку туристичної галузі України / М. П. Мальська // Географія, економіка і туризм: національний та міжнародний досвід / Матеріали ІХ наукової конференції з міжнародною участю. – (Львів – Ворохта, 25-27 вересня 2015 р.). – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2015. – С. 95-101.

REFERENCES:

1. Yatsenko V.A. (2016) Otsinka efektyvnosti funktsionuvannya turystychnoyi destinatsiyi v Odes'kyi rehioni: shlyakhy rozvytku [Assessment of the effectiveness of the operation of a tourist destination in the Odessa region: ways of development]. Publichne derzhavne upravlinnya. Pp. 207-215 (in Ukrainian).
2. Gorina G.O. (2014) Sotsial'no-ekonomichne znachennya turystychnoyi haluzi v ekonomitsi derzhavy [Socio-economic importance of the tourist industry in the state economy]. Bulletin of the Chernihiv State Technological University. Chernigov. Pp. 104-109. (in Ukrainian).
3. Grabovenska S.P. (2016) Suchasnyy stan ta tendentsiyi rozvytku turystychnoyi sfery v Ukrayini [Modern state and progress of tourist industry of Ukraine trend] [Electronic resource]. – Access mode: <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2016/8/4.pdf> (in Ukrainian).
4. Ministry of Culture and Tourism of Ukraine «Problems and prospects of tourism development in Ukraine at the present stage» (2010) [Electronic resource]. – Access mode: <http://mincult.kmu.gov.ua/mincult/uk/> (in Ukrainian).
5. Sklyar G.P. (2017) Pokaznyky rozvytku sfery turyzmu v Ukrayini: napryamky vdoskonalennya ta harmonizatsiya z mizhnarodnymy standartamy [Indicators of Tourism Development in Ukraine: Directions of Improvement and Harmonization with International Standards]. Economic Bulletin Donbass. Pp. 157-162. (in Ukrainian).
6. Ofitsiyyny veb-sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Official website of the State Statistics Service of Ukraine] [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukrainian).
7. Informatsiya pro pokaznyky rozvytku sfery turyzmu ta kurortiv v 2016 rotsi [Information on indicators of tourism and resorts development in 2016] [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=5badba79-cfc5-40c1-a1ec-61f2e39161aa&title=InformatsiiaSchodoPokaznikivRozvitkuSferiTurizmuTaKurortivU2016-Rotsi> (in Ukrainian).
8. Matsuka V.M. (2011) Suchasni tendentsiyi ta perspektyvy rozvytku turyzmu v Ukrayini [Modern Trends and Prospects for Tourism Development in Ukraine]. Bulletin of the Mariupol State University. Pp. 43-49. (in Ukrainian).
9. Angelo I.V. (2014) Suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku turystychnoyi haluzi v Ukrayini [Current state and prospects of tourism industry development in Ukraine]. Ukrainian society. Pp. 71-79. (in Ukrainian).
10. Malskaya M.P. (2015) Problemy ta perspektyvy rozvytku turystychnoyi haluzi Ukrayiny [Problems and prospects of development of tourism industry of Ukraine]. Lviv. Ivan Franko LNU Publishing Center. Pp. 95-101. (in Ukrainian).

Shelemetieva T.V.Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Tourism,
Zaporizhzhia National Technical University**EVALUATION OF THE MODERN STATE OF DEVELOPMENT OF TOURISM OF UKRAINE:
TRENDS AND PERSPECTIVES**

Tourism has become a very important industry almost in every country in the world, because it is one of the most dynamic and profitable among all the sectors of the world economy, contributes to the strengthening and spread of economic, social and cultural relations. The tourism industry takes a significant place in the world economy and is positioned as the least costly in the national economy.

Considering the considerable resource potential, Ukraine's tourism industry is able to ensure the fulfilment of economic, social, and humanitarian functions, namely raising the living standards of the population, increasing the share of tourist revenues in the gross domestic product and budgets of all levels. Due to the increasing role of the tourism industry in the social and economic development of the country, assessment of the current state of tourism development in Ukraine and identification of its main trends and prospects becomes of increasing importance.

Our research covers the peculiarities of the modern development of tourism in Ukraine as a sphere of economic activity.

The main official source of consolidated information on Ukraine and its regions is the Statistical Yearbook of Ukraine. More detailed, less general information is provided in the statistical bulletins "Tourism Activity in Ukraine" and "Collective Accommodation in Ukraine" for the relevant year.

Analysis of volumes and directions of tourist flows, demand and supply of tourist services, and availability of tourist resources are considered in the article. As the study shows, there is an increase in tourist flows in 2014-2016. In 2016, as compared to 2014, the number of foreign citizens who visited Ukraine (including one-day visits) and the number of tourists served by the subjects of tourist activity in Ukraine (respectively 4.9% and 5.1%) increased, which suggests an increase in interest in our country abroad. In general, the analysis of tourist flows indicates the priority direction of development of incoming and domestic tourism, which is an important factor in improving the quality of life in Ukraine.

The analysis of demand and supply of tourist services in Ukraine in 2015-2016 showed that there were some changes in their structure. In particular, in 2016, compared to 2015 the share of tourists travelled for the purpose of studying, business trips increased by 2.0%, treatment – by 1.9%, for the recreation and leisure – by 1.2% but, at the same time, the proportion of persons traveling for another purpose decreased by 1.1%.

Dynamic changes taking place in the domestic and international tourist markets make it necessary to the constant research of processes in these markets. The development of tourism activity, in its turn, will promote investment in the industry and, accordingly, further growth of the competitiveness of the industry.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

FOUNDATION OF ORE-DRESSING ENTERPRISES' OPERATING EFFICIENCY IMPROVING MECHANISM

УДК 330.131.5:622.012Г

Бондарчук О.М.

к.т.н., доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами
Криворізький національний університет

У статті розглянуто можливість підвищення ефективності діяльності промислових підприємств гірничої галузі на основі оптимізації комплексного інтегрального показника рентабельності шляхом регулювання витрат.

Ключові слова: ефективність, рентабельність, витрати, оптимізація діяльності, гірниче підприємство.

В статье рассмотрена возможность повышения эффективности деятельности промышленных предприятий горной отрасли

на основе оптимизации комплексного интегрированного показателя рентабельности путем регулирования затрат.

Ключевые слова: эффективность, рентабельность, затраты, оптимизация деятельности, горное предприятие.

The possibility of increasing efficiency of mining enterprises activity on the basis of optimizing the integrated measure indicator by regulating costs is considered in the article.

Key words: efficiency, profitability, costs, optimization of activity, mining enterprise.

Постановка проблеми. Поняття ефективності є одним із найбільш всеохоплюючих та важливих у системі економічних індикаторів. Даний показник дозволяє детально та різнобічно дослідити широкий спектр ресурсів, витрат та доходів суб'єктів господарювання як підприємств, так і в масштабах регіону, держави тощо. Крім того, ефективність є гнучким індикатором стану суб'єкта господарювання, досить точно відображаючи причини, динаміку та наслідки змін у середовищі функціонування об'єкта дослідження. Все це зумовлює широке використання поняття ефективності в багатьох економічних сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ефективності діяльності підприємств присвячені праці таких вчених, як: М. П. Хохлов, А. В. Довгялло, О. Д. Щербань, Ю. В. Чучук, О. В. Шляга та ін. На основі проведених досліджень сучасних публікацій можна зазначити, що категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів [1, с. 365]. Підвищення ефективності можна досягти шляхом використання меншої кількості ресурсів для створення такого результату або за використанням такої самої кількості ресурсів чи більшого випуску з відносно меншою кількістю ресурсів для створення більшого результату. Однак, даний підхід вважається дещо екстенсивного напрямку, що означає недостатньо інноваційне та раціональне використання ресурсної бази підприємства.

Аналізуючи теоретичні підходи як вітчизняних, так і зарубіжних науковців до економічної сутності поняття «ефективність», М. Д. Білик називає такі характеристики:

– якісний результат певної діяльності, що характеризує її продуктивність;

– результат ефективного та раціонального використання всіх видів ресурсів;

– співвідношення конкретного кінцевого результату до витрат, що забезпечили його отримання [2, с. 365].

Погоджуючись із позицією автора, потрібно, однак, відзначити певну нечіткість у формулюванні методичної частини ефективності як економічного індикатора.

Уважаючи ефективність виробництва «...однією з найважливіших якісних характеристик суспільного виробництва», Довгялло А. В. виділяє такі форми ефективності:

– технологічна ефективність – відображає співвідношення витрат ресурсів (у натуральному вимірі) і результатів виробництва;

– економічна ефективність – це відношення вартісних результатів виробленого і реалізованого продукту (дохід, прибуток і т. д.) до витрат виробництва (витрати в грошовому вираженні);

– соціальна ефективність – це ступінь досягнення соціальних задач розвитку, рівень задоволення суспільних потреб [3, с. 34].

Постановка завдання. Ключовим аспектом дослідження ефективності виробництва є комплекс показників, які є визначальними та ключовими для планування та подальшої діяльності гірничо-збагачувального підприємства. Зважаючи на природу їх формування, існуючі показники можна умовно поділити на дві групи [4, с. 280]:

1) первинні показники, сутність яких відображає фактичні результати діяльності підприємства. До даної групи показників можна віднести обсяги виробництва та реалізації продукції, динаміка рівня виробничих витрат, обсяги розкривних робіт, обсяги браку тощо;

2) вторинні, або похідні, показники, сутність яких базується на розрахунковій основі. До них можна умовно віднести матеріаломісткість продукції, продуктивність праці персоналу, фондвіддачу, рівень вмісту заліза, рентабельність тощо.

Ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечили його отримання. Ефективність розкриває характер причинно-наслідкових зв'язків виробництва. Вона показує не сам результат, а те, якою ціною він був досягнутий. Тому ефективність найчастіше характеризується відносними показниками, що розраховуються на основі двох груп характеристик (параметрів) – результату і витрат.

Викладення основного матеріалу дослідження. Динаміка основних показників першої групи наведена в табл. 1.

Таблиця 1
Динаміка показників виробництва товарного залізорудного концентрату провідними гірничодобувними підприємствами регіону

Підприємство	2011 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2011 рр.	
			абс., тис. т	відн., %
Обсяги виробництва, тис. т.				
Північний ГЗК	14424	11725	-2699	-18,71
Центральний ГЗК	6184	5277	-907	-14,67
Південний ГЗК	10144	11897	+1753	+17,28
Інгулецький ГЗК	15133	11464	-3669	-24,25
Всього по Україні	67000	59000	-8000	-11,94
Фактичний рівень вмісту заліза у товарному залізорудному концентраті, %				
Північний ГЗК	65,88	65,28	-0,6	-0,91
Центральний ГЗК	67,32	68,13	+0,81	+1,20
Південний ГЗК	65,67	65,72	+0,05	+0,08
Інгулецький ГЗК (МФЗ)	67,09	66,83	-0,26	-0,39

Загалом, обсяги виробництва залізорудного концентрату гірничо-збагачувальних підприємств регіону за аналізований період мали тенденцію до зменшення, окрім ПівД ГЗК, який у 2016 році наростив обсяги виробництва на 17,28% по відно-

шенню до показників за 2011 року. Однак, незважаючи на зниження обсягів виробництва у 2016 р., ІН ГЗК є лідером на ринку залізорудного концентрату Криворіжжя, на відміну від інших ГЗК, які з власне виробленого концентрату продовжують переробку його в окатиші чи агломерат.

Відповідно загальна динаміка на ринку залізорудної сировини регіону за аналізований період мала тенденцію до спаду (знову ж таке крім ПівД ГЗК), яка графічно відображена на рис. 1.

Аналізуючи якість товарного залізорудного концентрату, необхідно зауважити, що за аналізований період вміст заліза у концентраті незначно знизився відносно рівня 2011 року. Виключенням були Ц ГЗК та ПівД ГЗК, показники якості концентрату яких за 2011-2016 роки зросли на 0,81% та 0,05% відповідно.

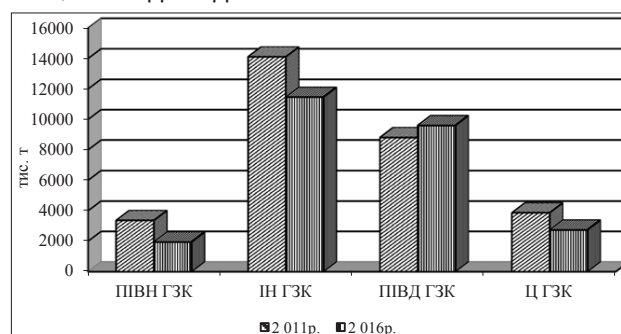


Рис. 1. Динаміка обсягів виробництва товарного залізорудного концентрату гірничо-збагачувальними підприємствами Кривбасу

Загальна динаміка рівня якості залізорудного концентрату регіону є негативною та обумовлена в першу чергу зниженням вмісту заліза у вихідній руді і збільшенням частки важкозбагачуваних руд. Крім того, необхідно зауважити, що зниження якості залізорудної продукції обумовлена, крім іншого, високим рівнем фактичного фізичного та морального зносу обладнання підприємств, низьким рівнем впровадження результатів іновачійних розробок у галузі залізорудної промисловості, високою трудомісткістю робіт по збагаченню продукції тощо.

Для визначення шляхів покращення ефективності діяльності підприємств у таких умовах необ-

Таблиця 2
Динаміка відносних показників ефективності виробництва товарного залізорудного концентрату гірничо-збагачувальними підприємствами Кривбасу

Показник	Роки	ПівД ГЗК	Ц ГЗК	ПівН ГЗК	ІН ГЗК
Фондовіддача, грн/грн	2011	1,938	1,430	1,958	3,320
	2016	1,495	0,724	29,322	0,375
Фондоозброєність, тис. грн/особу	2011	310,601	519,563	1042,099	707,065
	2016	575,479	663,867	20,036	2173,687
Продуктивність праці, тис. грн/особу	2011	1362,534	1086,159	2045,524	2441,588
	2016	1790,861	1538,267	2456,342	2243,359
Матеріаломісткість, грн/грн	2011	0,249	0,277	0,267	0,198
	2016	0,163	0,340	0,339	0,365

хідно вибрати найбільш суттєві показники, що відображають специфіку діяльності гірничо-збагачувальних підприємств.

У загальному вигляді показник економічної ефективності може бути виражений формулою:

$$E = \frac{EE}{BP}, \quad (1)$$

де: *EE* – величина економічного ефекту, грн; *BP* – витрати ресурсів (коштів, засобів виробництва, предметів праці, трудових чинників, часу та ін.) на забезпечення зазначеного економічного ефекту, грн.

Говорячи про основні показники ефективності виробництва, необхідно перш за все проаналізувати динаміку віддачі від використання ресурсів підприємств (табл. 2).

Загалом серед гірничо-збагачувальних підприємств регіону за 2011-2016 роки спостерігалася тенденція до зменшення рівня фондівіддачі. Винятком був ПівН ГЗК, фондівіддача якого за аналізований період зросла з 1,958 до 29,322 грн/грн.

Однак, варто зауважити, що складність у розрахунку й аналізі даного показника в тому, що у період 2012-2013 роки підприємства перейшли на міжнародні стандарти фінансової звітності та відповідно до чого було переоцінено вартість основних засобів, внаслідок чого формально вартість основних засобів підприємств збільшилася, а фактично її рівень у більшості випадків не зростав за аналізований період. Тому загальна динаміка фондівіддачі є дещо викривленою через дані зміни, однак, надає досить реальне представлення про сучасний фінансово-господарський стан підприємств залізорудної промисловості України.

Крім того, динаміка рівня фондоозброєності підприємств за аналізований період була позитивною: максимальне значення серед підприємств регіону спостерігається у 2016 році на ІН ГЗК (2173,687 тис. грн), мінімальне – у 2011 році на ПівД ГЗК (310,601 тис. грн). Винятком є тільки ПівН ГЗК, де рівень фондоозброєння зменшився на 98%.

Аналогічною була динаміка показника продуктивності праці за аналізований період, середнє значення якої за аналізовані 2011-2016 роки коливається від 1086,159 (Ц ГЗК) до 2456,342 тис. грн (ПівН ГЗК). Однак, варто зауважити, що дані тенденції, крім іншого, зумовлені також процесами реструктуризації персоналу за аналізований період, тобто поступовим зменшенням чисельності працівників гірничорудних підприємств та зростанням ціни на ЗРС. Зменшення продуктивності праці спостерігалася тільки на ІН ГЗК – на 8,12%, що пов'язано з найбільшим спадом обсягів виробництва в натуральному вираженні – на 24,25%.

Одним із найважливіших відносних показників для гірничо-збагачувальних підприємств є рівень матеріаломісткості, бо він є характеристикою

витратності виробництва. Говорячи про загальну тенденцію серед підприємств регіону, слід зазначити негативну динаміку зростання рівня даного показника за аналізований період (рис. 2).

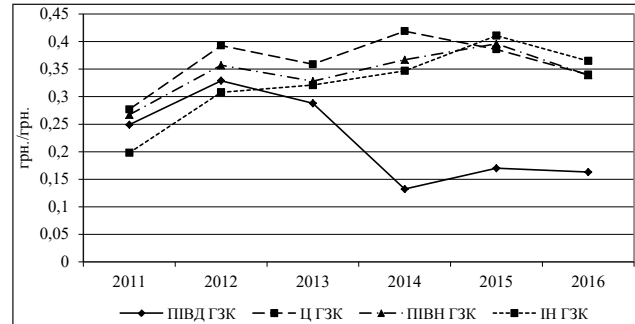


Рис. 2. Динаміка матеріаломісткості товарної продукції гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу

Одним із основних факторів впливу на це було зростання рівня цін на сировину та матеріали за період з 2011 по 2016 рік. Крім того, велику роль у даній негативній тенденції відіграло також використання застарілих технологій та недостатньо ефективного механізму мотивації працівників у контексті економії матеріальних ресурсів підприємств. Єдиним підприємством, де рівень матеріаломісткості зменшився з 0,249 до 0,163 грн/грн, став ПівД ГЗК.

Отже, загалом за аналізований період серед гірничо-збагачувальних підприємств регіону спостерігалася негативна тенденція зниження ключових показників їх діяльності: якості залізорудного концентрату та рівня фондівіддачі, а також зростання рівня матеріаломісткості. Основними впливовими факторами даних змін можна назвати:

- зниження якості вхідної сировини;
- зростання рівня фактичного спрацювання устаткування підприємств;
- використання підприємствами переважно застарілих технологій та підходів щодо організації власної виробничо-господарської діяльності;
- коливання кон'юнктури на ринку залізорудної продукції;
- нестабільність вітчизняної економіки загалом;
- зростання рівня інфляції за аналізований період тощо.

Тому, зважаючи на переважаючу більшість зовнішніх причин зниження ефективності діяльності, основним завданням для гірничо-збагачувальних підприємств регіону можна назвати підтримку та розвиток існуючого положення підприємств на внутрішньому та світовому ринках збуту залізорудної продукції. Однак, зважаючи на існування також і внутрішніх причин негативних тенденцій у діяльності підприємств, основним шляхом збереження положення гірничо-збагачувальних комбінатів на внутрішньому та зовнішньому ринках залізорудної продукції на сьогодні

є оптимізація та всебічний розвиток власної виробничої діяльності в ключових аспектах:

- перегляд та оптимізація структури виробництва відповідно до сучасного попиту;

- пошук та впровадження нових методів підвищення вмісту заліза у концентраті при мінімальних витратах;

- застосування новітніх досягнень науки та техніки у контексті власної виробничо-господарської діяльності (у сфері видобування, подрібнення, збагачення; у сфері менеджменту);

- перегляд існуючої системи матеріально-технічного забезпечення у контексті зниження матеріаломісткості продукції тощо.

Зважаючи на ключові групи ресурсів підприємства гірничо-металургійного комплексу (персонал, основні засоби, сировина та матеріали), для більш детального аналізу ефективності діяльності гірничо-збагачувального комбінату запропоновано використання наступних показників ефективності: трудорентабельність, фондорентабельність, мінералорентабельність.

Критерієм оцінки ефективності персоналу є показник трудорентабельності, який розраховується за формулою:

$$TP_{ГЗК} = \frac{ТП}{ФОП} \times \frac{ЧД}{C_{рп}} \times 100, \% \quad (2)$$

де: *ТП* – товарна продукція, грн; *ФОП* – фонд оплати праці персоналу, грн; *ЧД* – чистий дохід, грн; *C_{рп}* – собівартість реалізованої продукції, грн.

Одна з основних переваг показника полягає у його інтегральному відображенні динаміки таких ключових показників ефективності діяльності персоналу, як продуктивність праці, рентабельність виробленої продукції та інших показників у цій площині.

Наступним показником ефективності діяльності гірничо-збагачувального підприємства вважаємо фондорентабельність, яка розраховується за формулою:

$$\Phi P_{ГЗК} = \frac{ТП}{B_{оз}} \times \frac{ЧД}{C_{рп}} \times 100, \% \quad (3)$$

де: *B_{оз}* – первісна середньорічна вартість основних засобів підприємства, грн.

Перевага фондорентабельності полягає у тому, що показник інтегрально враховує ефективність використання живої праці й динаміку прибутку на підприємстві. Ріст показника фондорентабельності характеризує ефективне використання осно-

вних засобів на підприємстві, а його зменшення при одночасному підвищенні фондівіддачі говорить про збільшення витрат виробництва.

Третім, не менш важливим для підприємств гірничо-металургійного комплексу, є показник мінералорентабельності, який розраховується за формулою:

$$MP_{ГЗК} = K_k \times \frac{ЧД}{C_{рп}} \times 100, \% \quad (4)$$

де: *K_к* – вміст корисного компоненту (заліза) в товарній продукції, %.

Однією з основних переваг показника мінералорентабельності є врахування вмісту заліза в продукції, рентабельності виробленої продукції та їх динаміки в одному інтегральному показнику.

Таким чином, для подальшої стабілізації та розвитку вітчизняного ГМК у контексті ефективності їх функціонування необхідно звернути увагу на запропоновані показники ефективності: трудорентабельність, фондорентабельність, мінералорентабельність. Дані показники досить точно відображають ключові тенденції функціонування підприємств гірничо-металургійного комплексу, враховуючи основні індикатори їх розвитку (товарна продукція, собівартість продукції, середній рівень оплати праці, динаміка середньорічної вартості основних засобів, рівень вмісту заліза у товарній продукції підприємств тощо). Тому визначення, оцінка та аналіз даних показників з метою оптимізації вхідних індикаторів (забезпечення зростання обсягів товарної продукції, нормалізація темпів росту фонду оплати праці та собівартості реалізованої продукції, забезпечення більш високого рівня вмісту заліза в продукції тощо) є однією з головних задач підприємств ГМК у контексті підвищення ефективності їх діяльності у найближчій перспективі.

Розробка заходів щодо оптимізації ефективності діяльності нами проводилася на прикладі ІН ГЗК. Значення запропонованих показників наведені в табл. 3.

Для врахування динаміки всіх запропонованих показників запропоновано узагальнюючий індикатор – комплексний інтегральний показник ефективності господарської діяльності підприємства, що розраховується, як:

$$KIP = TP \times \Phi P \times MP \times \frac{Д}{КВП} \rightarrow \max, \quad (5)$$

Таблиця 3

Аналіз специфічних показників ефективності діяльності ІН ГЗК

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Абсолютне відхилення	
						2016-2012 р.	2016-2015 р.
Трудорентабельність, %	78,19	72,39	63,25	29,65	34,32	-43,87	+4,67
Фондорентабельність, %	4,83	3,82	3,21	1,42	1,62	-3,21	+0,20
Мінералорентабельність, %	175,63	161,87	147,22	97,43	105,33	-70,3	+7,9

де: D – частка продукції підприємства на ринку залізорудної сировини, д. од.; KBP – коефіцієнт використання виробничої потужності по товарній продукції (концентрату), д. од.

Динаміка комплексного інтегрального показника (КІП) ефективності господарської діяльності ІНГЗК за 2012-2016 роки (рис. 3) показала, що до 2015 року спостерігалася негативна тенденція до зниження значення показника з 27,4 до 1,7%, тобто майже у 17 разів.

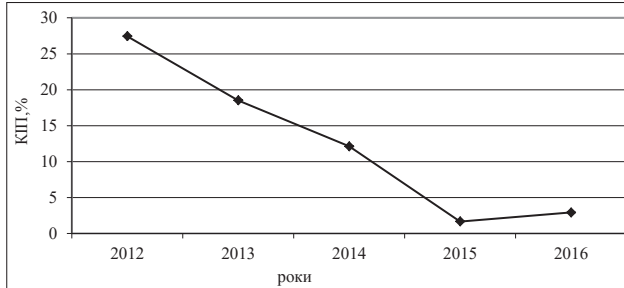


Рис. 3. Динаміка комплексного інтегрального показника ефективності господарської діяльності ІНГЗК, %

На дане зменшення вплинули: в першу чергу загальна динаміка до погіршення трудо-, фондо- та мінералорентабельності ІНГЗК за цей період, а також поступове послаблення позицій підприємства на вітчизняному ринку залізорудної сировини. Про останнє свідчить зниження частки ІНГЗК на ринку з 41,8 до 33,6%. Але в 2016 році ситуація покращилася і рівень інтегрального показника збільшився до 2,91%, тобто на 71,2% порівняно з 2015 роком. Саме завдяки структурі показника можна зазначити, що на загальну ефективність господарської діяльності підприємства мали вплив як внутрішні, так і зовнішні фактори.

Для подальшого зростання комплексного інтегрального показника визначали можливість оптимізації витрат підприємства. Першочерговою задачею для підприємства є навіть не зниження, а хоча б стабілізація темпів росту елементів витрат. Якщо взяти до уваги фактичні значення статей витрат наприкінці аналізованого періоду, а також

обґрунтовані цільові середні значення темпів їх росту у майбутньому, як усереднено оптимальний рівень їх значень відповідно до існуючих умов господарювання, можна визначити оптимальні та обґрунтовані розміри кожного з елементів витрат, а також загальної собівартості.

У собівартості товарної продукції найбільшу питому вагу займають енергетичні витрати, витрати на послуги сторонніх організацій та збут. Впровадження ресурсозберігаючих технологій, пошук можливості скорочення витрат на сторонні послуги та збут привело б до оптимізації комплексного інтегрального показника ефективності господарської діяльності (рис. 4).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна стверджувати, що за реалізації оптимізаційних заходів щодо собівартості товарної продукції у розрізі її складових елементів спостерігаються позитивні зміни у динаміці КІП ефективності підприємства, а саме: недопущення досягнення ним негативних значень (≤ 0), та поступове зростання у майбутньому, що є, безумовно, позитивною тенденцією для гірничо-збагачувального підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальчук І. В. Економіка підприємства [Текст]: навч. посіб. / І. В. Ковальчук. – К.: Знання, 2008. – 679 с.
2. Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
3. Довгялло А. В. Экономическая теория. Раздел 1. Введение в курс: учеб.-метод. пособие для студентов экономических специальностей / А. В. Довгялло, Е. Н. Ефремова, Я. В. Янчицкая; под ред. А. В. Довгялло; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель: БелГУТ, 2012. – 53 с.
4. Бондарчук О. М., Третяк Н. А. Порівняльна характеристика економічної ефективності виробництва гірничо-збагачувальних підприємств / О. М. Бондарчук, Н. А. Третяк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10. – С. 279-283.

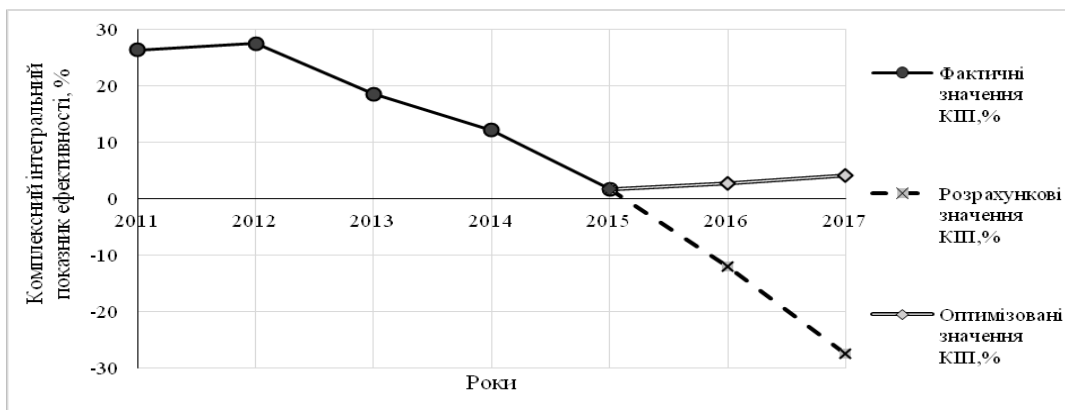


Рис. 4. Прогнозні значення комплексного інтегрального показника ефективності діяльності ІНГЗК

REFERENCES:

1. Kovalchuk I. V. *Ekonomika pidpriemstva* [Tekst]: navch. posib. / I. V. Kovalchuk. – K.: Znannia, 2008. – 679 s. (in Ukrainian).
2. Bilyk M. D., Pavlovska O. V., Prytuliak N. M., Nevmerzhytska N. Yu. *Finansovyi analiz: Navch. posib.* – K.: KNEU, 2005. – 592 s. (in Ukrainian).
3. Dovgyallo A. V. *Ekonomicheskaya teoriya. Razdel 1. Vvedenie v kurs: ucheb.-metod. posobie dlya studentov ekonomicheskikh spetsialnostey /*
- A. V. Dovgyallo, E. N. Efremova, Ya. V. Yanchitskaya; pod red. A. V. Dovgyallo; M-vo obrazovaniya Resp. Belarus, Belarus. gos. un-t transp. – Gomel: BelGUT, 2012. – 53 s. (in Belarusian).
4. Bondarchuk O. M., Tretiak N. A. *Porivnialna kharakterystyka ekonomichnoi efektyvnosti vyrobnytstva hirnycho-zbahachuvalnykh pidpriemstv /* O. M. Bondarchuk, N. A. Tretiak // *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky.* – 2016. – № 10. – S. 279-283. (in Ukrainian).

Bondarchuk O.M.

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics,
Organization and Management of Enterprises,
Kryvyi Rih National University

FOUNDATION OF ORE-DRESSING ENTERPRISES' OPERATING EFFICIENCY IMPROVING MECHANISM

A key aspect of production efficiency research is a set of indicators that are decisive and key for the planning and further ore-dressing and processing enterprise activity.

The efficiency is determined by the ratio of the result to costs that ensured its receipt. Efficiency reveals the nature of cause-and-effect relations of production. It shows not the result itself, but the way it was achieved.

The conducted researches of Kryvyi Rih ore-dressing enterprises activity showed the efficiency has decreased during the period of 2011-2016. Thus, production level and iron content in the concentrate have decreased, due to the high level of actual physical and moral depreciation of the enterprises' equipment, the low level of implementation of the innovations results in the iron-ore industry, the high labour-intensive work on products enrichment, etc.

In order to determine the ways to improve the efficiency of enterprises in these conditions, the most significant indicators were selected that reflect the specifics of ore-dressing and processing enterprises activity, labour productivity, funds profitability, mineral profitability, and the integrated indicator.

The development of measures concerning the optimized efficiency of our work was carried out on the example of Ingulets IOEW. The dynamics of the integrated indicator of the activity of this enterprise for 2012-2016 showed a decline from 27.4% to 1.7%, which is almost 17 times. The growth of the integrated indicator was determined by the possibility of optimizing the enterprises' costs. The main task for the enterprise is not even a decrease, but at least stabilization of the growth rates of cost elements.

In the cost of commodity products, the largest share is energy expenses, costs for services of external organizations and sales. The introduction of resource-saving technologies, the search for the possibility of reducing the cost of third-party services and sales will lead to the increase in the integrated indicator and improve the efficiency of the enterprise.

Thus, at implementing optimization measures concerning the cost price of commodity products for individual elements, positive changes in the dynamics of the integrated indicator of the enterprise efficiency are observed, namely, the prevention of the achievement of negative values (≤ 0), and the gradual growth in the future, that is a positive trend for the ore-dressing and processing enterprise.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ОПТИМІЗАЦІЄЮ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

COMPARATIVE ANALYSIS OF MANAGEMENT METHODS OF THE COMPANY'S PRODUCT RANGE OPTIMIZATION

УДК 658.628.011.48

Дунська А.Р.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Башкіна А.С.

студентка
Національний технічний університет
України

«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто сутність ABC- та XYZ-аналізу як основних методів управління асортиментом. Визначено особливості застосування цих методів. Здійснено порівняння ABC- та XYZ-аналізу за такими ознаками, як: сутність, мета, об'єкт аналізу, переваги, недоліки, обмеження та результат. Виявлено та обґрунтовано необхідність спільного використання даних методів для оптимізації товарного асортименту. Досліджено вплив отриманих результатів на управління оптимізацією товарним асортиментом.

Ключові слова: ABC-аналіз, XYZ-аналіз, ABC/XYZ-аналіз, оптимізація асортименту, порівняльний аналіз, асортимент.

В статье рассмотрена сущность основных методов управления ассортиментом – ABC и XYZ-анализ. Определены особенности применения этих методов. Проведено сравнение ABC и XYZ-анализа в соответствии с такими признаками как сущность, цель, объект анализа, преимущества, недостатки, ограничения и результат. Выявлена и обоснована необходимость совмест-

ного использования данных методов для оптимизации товарного ассортимента. Исследовано влияние полученных результатов на управление оптимизацией товарным ассортиментом.

Ключевые слова: ABC-анализ, XYZ-анализ, ABC/XYZ-анализ, оптимизация ассортимента, сравнительный анализ, ассортимент.

The article examined the essence of ABC- and XYZ-analysis as the basic methods of management assortment. Peculiarities of application of these methods are determined. A comparison of the ABC and XYZ analysis is performed on such items as essence, purpose, object of analysis, advantages, disadvantages, limitations, and results. The necessity of sharing these methods for the product range optimization is revealed and substantiated. The influence of the obtained results on the management of product range optimization is researched.

Key words: ABC analysis, XYZ analysis, ABC/XYZ analysis, assortment optimization, comparative analysis, assortment.

Постановка проблеми. Формування та управління успішним асортиментом продукції набуває все більшого значення сьогодні у середовищі зростаючих очікувань на рівні обслуговування, розвитку схем комбінованих покупок, в середовищі, де виробляється значний асортимент споживчої продукції.

Оптимізація асортименту належить до проблеми вибору набору продуктів для групи клієнтів з метою максимізації доходу, який реалізується у процесі здійснення покупки клієнтами відповідно до їх уподобань. Оптимізація асортименту важлива для широкого кола галузей, включаючи роздрібну торгівлю, інтернет-рекламу і соціальне забезпечення. Однак, на практиці обрати оптимальний асортимент досить складно, оскільки, як правило, обсяг інформації про вподобання клієнтів, на яких буде засноване прийняття рішення, обмежений.

Незважаючи на те, що існує багато методів управління асортиментом на підприємствах, частіше за все, відбувається воно інтуїтивно, а не за допомогою використання наукових підходів. У зв'язку з цим доцільно розглянути найпоширеніші методи управління асортиментом, а саме: метод ABC та XYZ-аналізу та їх можливості для оптимізації товарного асортименту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у розвиток теоретичних засад з оптимізації товарного асортименту та методів її управління здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: П. Абаркін [1], Р. Браун [2], Д. Бертсімас [3], В. Золотов [4], С. Красильников [5], Н. Куби-

шина [6], Ю. Шитова [7] та інші. Втім, незважаючи на поширеність згадування методів ABC та XYZ-аналізу у наукових працях, слід відзначити, що не значна увага приділяється порівнянню цих методів і вивченню на цій основі особливостей застосування кожного.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей здійснення ABC- та XYZ-аналізу та проведення порівняння цих методів, а також дослідження впливу отриманих результатів на управління оптимізацією товарним асортиментом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головна задача всіх підприємств полягає в наданні споживачам великого вибору доступної продукції чи послуг в достатній кількості. Управління широким асортиментом потребує поділу на товари, які представляють для підприємства низьке та більш високе стратегічне значення. Така потреба була вперше відзначена Г.Ф. Діккі, який виявив, що товари можна класифікувати з метою визначення вектора політики закупівель, планування виробництва і управління товарними запасами [2, с. 155].

Слід також зазначити, що управління асортиментом є цінним як для виробників, так і для роздрібних продавців, оскільки і ті, й інші прагнуть до задоволення потреб покупців та максимізації зростання виручки [3, с. 15].

Деякі товари мають різні виробничі цикли і продуктивність, різний рівень попиту, різних постачальників і т. д. Однією із загальних моделей управління запасами, яка використовується для їх класифікації

з метою подальшого планування і управління ними, є ABC-аналіз. Основна ідея цього методу базується на принципі Парето – 20% усіх товарів дають 80% обігу, тому необхідно концентрувати ресурси на тій малій частині, яка дуже важлива, ніж на величезній частині другорядного. Застосування цього методу передбачає визначення ABC-рейтингу всіх товарів з групи, що аналізується, та на цій підставі ухвалюються рішення про зміни і розвиток в асортиментному портфелі [5, с. 168].

ABC-аналіз можна використовувати для широкого спектра елементів, таких, як готові вироби, компоненти, запасні частини, готову продукцію або незавершені товари. За допомогою ABC-аналізу відбувається аналіз товарних запасів шляхом поділення їх на три категорії, з яких кожен клас має різний управлінський контроль (рис. 1):

- категорія А – включає в себе найбільш цінні продукти – товари, які значною мірою сприяють загальному прибутку підприємства та створюють найбільшу частину доходу. Товари цієї категорії складають 20% асортименту та 80% продажів від загальної кількості товарів;

- категорія В – товари середньої важливості. Багато, хто помилково інтерпретує товари з групи В, як ті, що роблять свій внесок у кінцевий результат, але є не достатньо значними, щоб приділяти цій категорії багато уваги, проте, вона може мати великий потенціал. Доклавши зусилля, товари-члени цієї категорії можуть бути переведені в категорію А. Елементи цієї категорії складають 30% асортименту; 15% продажів від загальної кількості товарів;

- категорія С – найменш цінні товари. Вона включає в себе значну кількість невеликих транзакцій, які необхідні для створення прибутку, але не справляють особливого внеску у вартість компанії. Для зниження накладних витрат слід спробувати якомога більше автоматизувати продажі товарів з цієї категорії. Елементи групи С складають 50% асортименту; 5% продажів від загальної кількості товарів.

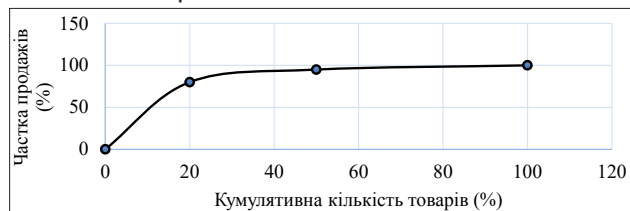


Рис. 1. Графічна інтерпретація ABC-аналізу

Джерело: Складено авторами на основі [8, с. 74]

До умов використання ABC-аналізу доцільно віднести наступні:

- об'єкти, що підлягають аналізу, повинні мати чисельну характеристику;
- список товарів, що буде аналізуватися, повинен складатися з однорідних позицій (не можна

порівнювати товари, ціновий діапазон яких дуже відрізняється);

- вибір максимально об'єктивних значень (ранжувати варіанти більш коректно за щомісячним доходом, ніж за щоденним).

Проведення ABC-аналізу відбувається за наступним алгоритмом:

1. Визначення мети і завдань аналізу. Визначення дій за результатами аналізу.

2. Визначення об'єкта (який аналізується) і параметра (за яким принципом буде відбуватися ранжування за групами).

3. Складання рейтингового списку за спаданням.

4. Підведення підсумків до числових даних (параметри – дохід, сума боргу, обсяг замовлень і т. д.).

5. Пошук частки кожного параметра в загальній сумі.

6. Розрахунок частки сукупної суми для кожного значення списку.

7. Пошук значення у списку, в якому частка сукупної суми наближається до 80% – це нижня межа групи А.

8. Пошук значення у списку, в якому частка кумулятивного результату близька до 95% – це нижня межа групи В, для С – все нижче.

9. Обчислення кількості значень для кожної категорії і загальної кількості позицій в списку.

10. Пошук загальної частки кожної категорії.

У практиці оптимізації асортименту використовується ще й такий метод, як XYZ-аналіз, який зосереджується на передбаченні попиту. Цей метод часто використовується як доповнення до ABC-аналізу та є його модифікацією. Даний метод надає інформацію, необхідну для прийняття рішень у сфері управління запасами. Якщо обсяг товарів не складно передбачити, підприємству простіше виконувати задачі управління матеріальними потоками.

Аналіз проводиться шляхом розподілення товарів на наступні категорії:

- категорія Х – товари, попит на які легко спрогнозувати. Товари групи Х характеризуються постійним, незмінним попитом. Обіг елементів категорії коливається навколо постійного рівня, так що майбутній попит загалом можна прогнозувати досить точно;

- категорія Y – товари із середньою передбачуваністю попиту. Незважаючи на те, що попит на товари з цієї категорії не є стійким, мінливість попиту певною мірою може бути передбачена. Це відбувається через те, що коливання попиту викликані відомими факторами такими, як: сезонність, життєвий цикл продукції, дії конкурентів або економічні чинники. Для цих матеріалів складніше отримати точний прогноз, ніж для групи Х;

- категорія Z – товари, які мають найбільші коливання в попиті. Попит на товари цієї категорії

може виникати нерегулярно і сильно коливатися. Відсутність тренду або факторів, які зумовлюють такий попит, призводить до того, що його стає неможливо спрогнозувати.

Мінливість попиту на товарну позицію може бути виражена через коефіцієнт варіації.

Процедура XYZ- аналізу охоплює такі етапи:

1. Визначення відповідних елементів.

Таблиця 1

Порівняння методів аналізу товарного асортименту

Ознака порівняння	ABC-аналіз	XYZ-аналіз
Сутність	Система управління запасами, яка використовується по відношенню до всіх матеріалів та допомагає в управлінні їх розподілом та дозволяє класифікувати ресурси компанії залежно від ступеня їх важливості	Аналіз, що зосереджується на передбаченні споживання та дозволяє класифікувати ресурси компанії залежно від характеру та точності прогнозування попиту на них.
Мета	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розмежування між істотним та несуттєвим. 2. Визначення вихідних моментів для поліпшення (наприклад, застосування раціоналізаторських мір). 3. Уникнення неекономічних зусиль та закладення основ для рішень, пов'язаних з матеріальним управлінням. 4. Визначенні економічної значимості елементів шляхом їхнього ранжування в порядку пріоритетності та присвоєння їх різним групам цінностей 	Розподіл продуктів за категоріями відповідно до мінливості попиту на них (постійний, нерегулярний попит та попит, що коливається) для отримання оптимальної асортиментної стратегії
Частота проведення	рекомендовано раз в 1-2 місяці	залежно від специфіки товару та підприємства
Об'єкт аналізу	<ul style="list-style-type: none"> – асортиментна група чи підгрупа; – номенклатура в цілому; – постачальники; – покупці. 	<ul style="list-style-type: none"> – асортиментна група чи підгрупа; – номенклатура в цілому; – постачальники; – покупці.
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення ефективності, що проявляється через встановлення жорсткого контролю запасів тільки на ті товари, які дійсно цього потребують; – скорочення інвестицій; – скорочення запасів деяких груп товарів, а також терміну їх постачання; – мінімальна вартість зберігання. 	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення точності прогнозування; – скорочення запасів, що у свою чергу зменшує витрати на зберігання запасів, а також підвищує задоволеність клієнтів; – зниження старіння запасів; – допомога у визначенні та уточненні рівнів обслуговування для товарів з мінливим попитом [7].
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – ризики і втрати. Ризик збитків зростає через недостатнє приділення уваги інвентаризації товарів з більш низькою вартістю; – метод ABC-аналізу потребує більше ресурсів для підтримки, ніж традиційні системи калькуляції; – метод не підходить для організації, де витрати на матеріали не дуже значні 	<ul style="list-style-type: none"> – не дозволяє забезпечити правильність висновків при побудові складного, слабо структурованого товарного асортименту; – недоречний для підприємств, що працюють під замовлення; – орієнтований на використання в відносно стабільних умовах зовнішнього середовища
Обмеження	<ol style="list-style-type: none"> 1. Не дозволяє оцінювати сезонні коливання продажів. У такому випадку випадують з поля зору сезонні товари і новинки, відносно яких результати ABC-аналізу будуть некоректними. 2. Не працює в ситуаціях, коли відбувається, щомісячне оновлення асортименту. 3. Може давати неправильні результати, якщо даних для аналізу мало. 4. Може давати некоректні результати, коли облік товарів ведеться з постійними змінами в товарній номенклатурі. 5. Не є адекватним для використання, якщо товарна номенклатура складається із занадто малого числа позицій [1, с. 156-157] 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обсяг використовуваних даних має бути досить великим. Що їх більше, то точніше отримані результати; 2. Число досліджуваних періодів повинно бути не менше трьох; 3. Не слід застосовувати цей метод в динамічній, мінливій ситуації, наприклад при виведенні на ринок нового товару, так як він неминуче потрапить в «нестабільну» групу Z; 4. Істотний вплив на результат розрахунків може надати сезонність попиту.
Результат	Групування об'єктів за ступенем впливу на загальний результат з метою планування та формування асортименту	Розділення асортименту на групи залежно від стабільності продажів з метою проведення роботи щодо виявлення та усунення основних причин, що впливають на стабільність і точність прогнозування продажів, а також з метою планування та формування асортименту

Джерело: розроблено авторами

2. Обчислення коефіцієнтів варіації для кожного елемента.

3. Сортуння елементів шляхом збільшення коефіцієнта варіації.

4. Графічне представлення, розділене на діапазони X, Y і Z.

Класифікація запасів при XYZ-аналізі має стратегічне значення, оскільки вона надає можливість сформувати основу для різної діяльності, включаючи плани по угодам про запаси, а також може стати в нагоді при визначенні періодів для проведення інвентаризаційних перевірок (наприклад, для елементів групи X може знадобитися більша кількість перевірок, ніж для елементів групи Z).

Отже, оскільки і ABC- і XYZ-аналіз уважаються інструментами, використання яких допомагає підприємствам у плануванні та оптимізації асортименту, доцільно порівняти ці методи між собою з метою визначення спільних та відмінних рис (табл. 1).

Поєднання ABC- та XYZ-аналізу (рис. 2) надає змогу повніше охопити товарний портфель, тим самим підвищити ефективність управління товарними запасами та закупками товарів, розробити оптимальний варіант випуску кожного виду продукції, виявити товари, що є найбільш прибутковими, та ті, що користуються найменшим попитом, визначити найкращі шляхи розвитку асортименту з метою нарощування обсягів реалізації та приваблення цільових споживачів [3, с. 169].

У практиці аналіз використовується для дослідження значимості окремих продуктів підприємства з погляду результату (збуту, прибутку) з метою оптимізації структури збутової програми й очищення виробничої програми від збиткових продуктів [3, с. 169].

Поєднання ABC/XYZ-аналізу надає можливість зробити наступні висновки, щодо оптимізації товарного асортименту [10, с. 231-232], [11, с. 171-172]:

1. Товари групи AX та BX відрізняються тим, що їх продажі є стабільними і їх достатньо просто спрогнозувати. Забезпечення постійної наявності товарів у цих категоріях є необхідним, проте, для цього не обов'язково створювати надлишковий страховий запас.

2. Хоча товарообіг групи AY та BY є досить високим, проте, товари мають недостатню стабільність попиту і, як наслідок, необхідним заходом стає збільшення страхового запасу для забезпечення постійної наявності товару.

3. Не дивлячись на високий обіг, товари групи AZ і BZ відрізняються низькою передбачуваністю попиту. Спроба забезпечити гарантовану доступність для всіх товарів цієї групи тільки за рахунок надлишкових страхових резервів призведе до того, що середній товарний запас компанії значно зросте. Для товарів цієї групи система замовлень має бути переглянута. Частина товарів доцільно перевести у систему замовлення з постійним обсягом, оскільки для частини товарів необхідно здійснювати поставки з більшою періодичністю, зменшити кількість страхового запасу шляхом вибору постачальників, розташованих поруч зі складом, збільшити періодичність контролю, доручити роботу з цією групою товарів найдосвідченішому керуючому компанії і т. д.

4. Для товарів групи CX можна використовувати систему замовлень з постійною періодичністю і зменшити страховий запас.

5. Стосовно товарів групи CY можна перейти на систему з постійним обсягом замовлення,

Висока	Група А	AX – висока вартість; – високий попит; – надійний прогноз	AY – висока вартість; – змінний попит; – менш надійний прогноз	AZ – висока вартість; – спорадичний попит; – ненадійність або неможливість прогнозування
	Група В	BX – середня вартість; – високий попит; – надійний прогноз	BY – середня вартість; – змінний попит; – менш надійний прогноз	BZ – середня вартість; – спорадичний попит; – ненадійність або неможливість прогнозування
	Група С	CX – низька вартість; – високий попит; – надійний прогноз	CY – низька вартість; – змінний попит; – менш надійний прогноз	CZ – низька вартість; – спорадичний попит; – ненадійність або неможливість прогнозування
Низька		Група X	Група Y	Група Z
		Нерегулярний	Характер попиту	Регулярний

Рис. 2. Зіставлення результатів ABC та XYZ-аналізу

Джерело: Складено авторами на основі [9, с. 348]

але в той же час сформувати страховий запас на основі наявних фінансових можливостей компанії.

6. Всі новинки, товари спонтанного попиту, товари, що постачаються за замовленням і т. д., потрапляють в групу товарів CZ. Деякі з цих товарів можна прибрати з асортименту, а інша частина повинна регулярно контролюватися, оскільки саме з товарів цієї групи можуть виникати неліквідні запаси або запаси з яких компанія зазнає збитків. Для уникнення цього необхідно вивести з асортименту залишки товарів, що продаються за замовленням або вже не випускаються.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений порівняльний аналіз свідчить про те, що хоча обидва методи і спрямовані на управління оптимізацією товарного асортименту підприємства, між ними є достатня кількість відмінних рис. З огляду на це пропонується здійснювати ABC-та XYZ-аналіз одночасно, оскільки зміни асортименту відповідно до загальної вартості продажу, що враховує розмір попиту, дає більш точну оцінку результатів діяльності підприємства. Отже, поєднання обох методів дозволить більш ефективно управляти оптимізацією асортименту підприємства

Проведення заходів з використанням ABC/XYZ-аналізу дозволяють ідентифікувати представлені підприємством товари, які не приносять очікуваного фінансової прибутку, і дозволяють забезпечити введення деяких поправок з метою оптимізації товарного асортименту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абаркін П. С. Використання ABC-аналізу для оптимізації асортименту підприємств роздрібної торгівлі України / П. С. Абаркін, С. Р. Красильников // Збірник наукових праць Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – Вип. 50. – С. 152-160. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpviknu_2015_50_27.
2. Brown R. G. Advanced Service Parts Inventory Control / R. G. Brown. – Norwich: Materials Management Systems, 1982. – 431 с.
3. Bertsimas D. Data-driven assortment optimization [Електронний ресурс] / D. Bertsimas // Management Science. – 2015. – С. 167. – Режим доступу до ресурсу: http://silkrouteglobal.com/files/4314/4404/7411/bertsimas_misic_data_driven_assortment_opt_v1_MS.pdf.
4. Зотов В. В. Ассортиментная политика фирмы: учебно-практическое пособие / В. В. Зотов. – М.: Эксмо, 2006. – 240 с.
5. Красильников С. Р. Аналіз підходів до оптимізації асортименту підприємства [Електронний ресурс] / С. Р. Красильников, П. С. Абаркін, Б. Г. Жиров // Збірник наукових праць Військового інституту Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – Вип. 49. – С. 167-171. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpviknu_2015_49_28.
6. Кубишина Н. С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку /

Н. С. Кубишина // Економічний вісник НТТУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 171-178.

7. Шитова Ю. Ю. Интегрированный ABC-XYZ-анализ ассортимента и клиентской базы (на примере ОАО «Подмосковный хлеб») [Електронний ресурс] / Ю. Ю. Шитова, Е. В. Гусарова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <https://dis.ru/library/531/28461/>.

8. Григорьев М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика: учебник для бакалавров: гриф Минобрнауки РФ / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач, С. А. Уваров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 490 с. – (Бакалавр. Углубленный курс). – ISBN 978-5-9916-1929-5: 329.01.

9. Голубков Е. П. Маркетинг для профессионалов: практический курс: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. П. Голубков, 2017. – 474 с.

10. Корягина С. В. Маркетинговый аудит: навч. посібник / С. В. Корягина, М. В. Корягин. – К.: Центр навч. л-ри, 2014. – 320 с.

11. Горбенко О. В. Логистика: навч. посіб. / О. В. Горбенко – К.: Знання, 2014. – 315 с.

REFERENCES:

1. Abarkin P. S., Krasyl'nikov S. R. (2015) Vykorystannia ABC-analizu dlia optymizatsii asortymentu pidpriemstv rozdrubnoi torhivli Ukrainy [Using of ABC analysis for the range of Ukrainian retailers optimization]. Zbirnyk naukovykh prats Viiskovoho instytutu Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka, vol. 50, pp. 152-160.
2. Brown R. G. (1982) Advanced Service Parts Inventory Control. Norwich: Materials Management Systems.
3. Bertsimas D. (2015) Data-driven assortment optimization. Management Science, vol. 1, pp. 1-35. Available at: http://silkrouteglobal.com/files/4314/4404/7411/bertsimas_misic_data_driven_assortment_opt_v1_MS.pdf.
4. Zotov V. V. (2006) Assortimentnaya politika firmy: uchebno-prakticheskoe posobie [The firm's assortment policy: a teaching aid]. Moscow: Eksmo. (in Russian).
5. Krasyl'nikov S. R., Abarkin P. S. (2015) Analiz pidkhodiv do optymizatsii asortymentu pidpriemstva [Analysis of approaches to the range of enterprise optimization]. Zbirnyk naukovykh prats Viiskovoho instytutu Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka, vol. 49, pp. 167-171.
6. Kubyshyna N. S. (2010) Metodyka rozrobky stratehichnoho naboru tovariv na promyslovomu rynku [The methodology for a strategic set of goods in the industrial market developing]. Ekonomichnyi visnyk NTU «KPI», vol. 7, pp. 171-178.
7. Shitova Yu. Yu., Gusarova. E. V. (2010) Integrirovannyi ABC-XYZ-analiz assortimenta i klientskoy bazyi (na primere ОАО «Podmoskovnyiye hleb») [Integrated ABC-XYZ analysis of assortment and client base (on the example of "Podmoskovnyiye hleb" enterprise)]. Marketing v Rossii i za rubezhom. Available at: <https://dis.ru/library/531/28461/>.
8. Grigorev M. N., Tkach V. V., Uvarov S. A. (2012) Kommercheskaya logistika: teoriya i praktika [Commercial logistics: theory and practice]. Moscow: Yurayt. (in Russian).

9. Golubkov E. P. (2017) Marketing dlya professionalov: prakticheskiy kurs [Marketing for professionals: a practical course]. Moscow: Yurayt. (in Russian).

10. Koryaglna S. V., Koryagln M. V. (2014) Marketingoviy audit: navchalnyi posibnik [Marketing audit:

teacher aid]. Kyiv: Tsentr navchalnoyi literature. (in Ukrainian).

11. Horbenko O.V. (2014) Lohistyka:navchalniy posibnik [Logistics:teachers aid]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian).

Dunska A.R.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

Bashkina A.S.

Student of Faculty of Management and Marketing
National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

COMPARATIVE ANALYSIS OF MANAGEMENT METHODS OF THE COMPANY'S PRODUCT RANGE OPTIMIZATION

The formation and management of a successful assortment become more important in the current environment of growing expectations in customer service and combined purchases schemes development.

Most often, the management of company's assortment is intuitive despite the fact there are many scientific approaches for this. That is why the most common methods of assortment management should be considered, namely, the ABC and XYZ analysis method and their influence on product range optimization.

The study aim is to determine the features of the ABC- and XYZ-analysis implementation, comparing of these methods, and studying the impact of results on the management of company's product range optimization.

The article examined the essence of ABC- and XYZ-analysis, including the purpose, object of analysis, limitations, advantages, disadvantages, and results of these methods. ABC analysis is one of the common inventory management models. The result of this is the classification of company's resources, depending on their importance. XYZ analysis focuses on the prediction of demand. It is also used in the practice of the range optimization.

The conducted comparative analysis shows that there are a sufficient number of distinctive features among them despite the fact that both methods are aimed at the company's product range optimization.

In many companies, the classification on the basis of ABC analysis, it turns out that the articles are not differentiated enough because it only estimates the goods according to their importance for the company. Nevertheless, inventory management and turnover ratio are also important aspects.

Consequently, a combination of both methods will provide a more accurate assessment of the enterprise performance. It allows the company to manage the product range optimization more effectively. The company can identify unprofitable products and provide some adjustments to optimize the product range using the ABC/XYZ-analysis.

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК БІОЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ КОНТРОЛІНГУ

FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE BIOENERGETIC POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ON THE BASIS OF CONTROLLING

У статті обґрунтовано актуальність та практичну значущість формування та розвитку біоенергетичного потенціалу аграрних підприємств. Визначено джерела його формування, складники та перспективи використання. Виявлено проблеми відтворення й використання. Визначено виробничо-економічні, еколого-виробничі й соціально-економічні можливості контролінгу як системи управління щодо їх вирішення. Розроблено пропозиції щодо стратегічних перспектив подальшого розвитку, підтримки та управління.

Ключові слова: аграрні підприємства, біоенергетичний, потенціал, структура, джерела, формування, контролінг, система управління, стратегічні перспективи, відтворення, підтримка.

В статье обоснована актуальность и практическую значимость формирования и развития биоэнергетического потенциала аграрных предприятий. Определены источники его формирования, составляющие и перспективы использования. Выявлены проблемы воспроизводства и использования. Определены производственно-экономические, эколого-

производственные и социально-экономические возможности контроллинга системы управления по их решению. Разработаны предложения по стратегических перспектив дальнейшего развития, поддержки и управления.

Ключевые слова: аграрные предприятия, биоэнергетический, потенциал, структура, источники, формирование, контролинг, система управления, стратегические перспективы, воспроизведение, поддержка.

The article substantiates the relevance and practical significance of the formation and development of the bioenergy potential of agrarian enterprises. The sources of its formation, components, and prospects of use are determined. Reproduction and usage issues are detected. The production-economic, ecological-production and socio-economic possibilities of controlling as a management system for their solution are determined. Proposals for strategic prospects for further development, support, and management are developed.

Key words: agrarian enterprises, bioenergetics, potential, structure, sources, formation, controlling, management system, strategic perspectives, reproduction, support.

УДК 504.062.2

Ігнатенко М.М.

д.е.н., професор
Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди

Мармуль Л.О.

д.е.н., професор
Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

Постановка проблеми. В умовах вибору Україною європейського шляху розвитку, здійснення євроінтеграційних реформ на вимогу міжнародних та європейських інституцій, відповідно до Угоди про Асоціацію з ЄС важливе значення має імплементація понад 350 актів європейського законодавства у господарську й повсякденну життєдіяльність населення до 2025 р. На 2016 р. у процесі імплементації знаходилося лише 44 з них, у т. ч. 16 – з енергетики, 15 – з охорони довкілля. Дійсно, саме ці напрями, як і продовольча безпека, знаменують змістовні індикатори виживання людського суспільства у перспективі. Тому сучасна життєдіяльність не уявляється без енергоощадності й вирішення енергетичних та інших глобальних проблем.

Вагому частку у їх сукупності займає енергетика, її потенціал та використання. Тому джерела й технології виробництва та відтворення енергетичних ресурсів, маркування енергоємких товарів і продукції завжди знаходяться у центрі уваги державних інститутів та їх функціонування у напрямі раціонального інституційного забезпечення; здійснення бізнес-процесів, іншої діяльності, систем управління на рівні підприємств і організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо сутності і практичного обґрунтування біоенергетичного потенціалу розглядалися у наукових публікаціях таких вітчизняних вчених: В.А. Борисова, В.І. Гавриш, Б.М. Данилишин,

О.Г. Макачук, Я.Б. Олійник, Т.І. Пономаренко, М.Д. Руденко, В.К. Савчук, П.Т. Саблук, М.С. Самойлік, Є.В. Хлобистов, Б.С. Федорченко та інших.

Постановка завдання. Метою статті є аналітична оцінка наявного біоенергетичного потенціалу аграрних підприємств та теоретичне обґрунтування сучасного стану його використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Біоенергетичний потенціал аграрних підприємств розуміється нами як сукупність усіх джерел природного або техногенного сільсько- й лісгосподарського походження для виробництва енергоресурсів. Йдеться про первинні ресурси у вигляді спеціального виробництва енергоємкої рослинної біомаси (ріпаку, соняшнику, кукурудзи, верболозу та ін.), вторинні відходи аграрного, промислового й домашнього виробництва або переробки сільськогосподарської й деревної сировини (солома, лушпиння насіння, чубуки винограду й залишки від обрізки дерев; кора, тирса, щепи та ін. деревні відходи; макуха; гній у тваринництві) [1, с. 101]. При цьому вони забезпечують не тільки виробництво біоетанолу й біодизелю, але й деревних пелет, гранул або брикетів.

На Півдні країни до цього долучаються також по суті, необмежені запаси верболозу та очерету дельти Дніпра, інших степових рік, ресурси рисової соломи рисосійних господарств [2, с. 312]. Їх використання дозволить реалізувати виробничо-

економічне завдання енергоощадності; збереження традиційних видів невідновних енергетичних ресурсів – вугілля, газу, нафти, торфу і т. п.; зменшення собівартості за рахунок цього продукції та послуг. Також це сприятиме виконанню еколого-виробничих завдань очищення дельти р. Дніпро від заростів верболозу та очерету, які щорічно знищують пожежами на тисячах гектарів, наносячи непоправну шкоду фауні та флорі, забруднюючи повітря м. Херсон та ін. міських і сільських поселень.

Також – це еколого-виробниче завдання продуктивного використання рисової соломи, яка, на відміну від інших видів, не має великого попиту у тваринництві; збереження від несанкціонованих вирубок в умовах дефіциту та дорогого традиційного палива деревних насаджень, які для сухостепової зони країни є справжнім національним надбанням. У соціально-економічному відношенні розвиток біоенергетичного потенціалу аграрних підприємств означає збільшення зайнятості населення та зростання добробуту, особливо на рівні сільських родин у віддалених селах; скорочення витрат на утримання закладів соціальної інфраструктури для сільських громад [3, с. 39].

Проте, впровадження біоенергетичних технологій у виробництва стримується через недовіру виробників та слабку поінформованість як виробників, так і споживачів. Тому доцільним є проведення на рівні сільських громад проведення зустрічей, тренінгів, круглих столів з інформуванням про наявні джерела, переваги, вигоди такої роботи; надання консалтингових послуг з відповідними розрахунками. Важливе значення має розробка та впровадження бізнес-планів й інвестиційно-інноваційних проєктів; видання відповідних науково-методичних розробок та рекомендацій [4].

Так у Херсонській області, де проживає 1,07 млн осіб, з них у селах 413,1 тис. або 37,8%, вирішення проблеми енергетичного забезпечення є надзвичайно актуальним. При цьому села є переважно малолюдними (500-600 жителів) та значно віддалені одне від одного. Згідно наших розрахунків, на 100 км² доводиться 2-3 сільські поселення. Також найменшою в країні є щільність сільського населення. Вона дорівнює 14-15 осіб на 1 км² території. Причому і це населення розміщене вкрай нерівномірно – від найменшого значення 12 осіб/км² у Верхньорогачицькому до 22 осіб/км² – у Високопільському.

У таких умовах важко технічно й недоцільно економічно здійснювати енергозабезпечення життєдіяльності традиційними методами та енергоресурсами. Досить високовартісним для сільського населення є встановлення сонячних батарей та вітроустановок – відповідно, від 10,0 до 25,0 тис. євро при терміні окупності 10-15 років. За теперішніх доходів селян на рівні середньомісячної зарплати у 75,5% від прожиткового мінімуму, без

доступних кредитів сільській родині треба економити кошти мінімум 10 років, що мало ймовірно або неймовірно взагалі.

З іншого боку, підвищення цін на традиційні енергоносії на порядок зробило використання їх на виробничі потреби практично не доступним. Також воно не тільки призводить до підвищення собівартості продукції та послуг, але й до масштабних несанкціонованих вирубок лісу, лісосмуг, полезахисних, садових і виноградних насаджень [5, с. 130]. Слід зазначити, що на Херсонщині у кінці 40-х – протягом 50-х років була здійснена виняткова у світовій практиці меліорація довкілля через насадження лісів, що у зоні Сухого Степу з кількістю опадів 300-450 мм/рік було досить складно та високовартісно. Тому вирубки штучних рослин і кущів при загальних вкрай недостатніх показниках заліснення території у 4,6-5,4% території призводить до згубних наслідків в аспектах погіршення екологічної ситуації та умов життєдіяльності, ефективності виробництва, розвитку сільських територій загалом.

У Херсонській області щороку накопичується 1,7 млн т соломи зернових культур, 13 тис. т лушпиння, 22 тис. т інших відходів олійних культур. Переробка лише 35 тис. т з них дає 31,8 тис. т паливних брикетів. Вони здатні замінити споживання 15,2 млн м³ природного газу, тобто покрити 3,0% у структурі енергоресурсів. Враховуючи, що потенціал їх переробки можна збільшити, принаймні, у 20,0-40,0 разів (тваринництво в області є практично згорнутим, адже поголів'я тварин, за винятком галузі птахівництва, зменшено на порядок і більше), це дозволить покрити 60,0-120,0% обласних потреб у природному газі.

Це тим більше актуально у зв'язку з тим, що єдине на Херсонщині енергогенеруюче підприємство – Каховська ГЕС із середньорічним виробництвом 1,5 млн мВт електроенергії, обслуговуючи понад 465,3 тис. абонентів, побудоване у 60-х роках, має зношені потужності та потребує капітальної реконструкції й модернізації. До цього слід додати практично невичерпні ресурси верболозу у дельті р. Дніпро.

У Швеції насадження верболозу займають понад 20 тис. га та забезпечують виробництво 30-40 т/га пелет. На 3-й рік після посадки вони досягають найвищої продуктивності, збираються спеціальними комбайнами 1 раз на 3 роки та можуть вирощуватися протягом 20-30-ти років на одному місці. Потім знову мають бути перезакладені або замінені іншими культурами у сівозміні. У Європі виробництво пелет зростає значними темпами. Так у Німеччині воно досягло 6 млн т у 2015 р. з 11 тис. т у 2000 р., тобто за 15 років зросло у 5,5 разів. Урядовою програмою Швеції передбачено виробництво 9 млн т. Але їх ринок в ЄС є абсолютно дефіцитним. Світове виробництво на 2020 р. прогнозується довести до 100 млн т.

В Україні виробництво пелет перебуває на рівні 400 тис. т деревних та 400 тис. т – з соломи та соняшнику. На 85,0% воно орієнтується на країни ЄС та зростає на 5,0-20,0% щорічно. При цьому вітчизняний потенціал збільшення є дуже значним – до 4,0 млн т тільки на готовій сировині із відходів. Близько 1,2 млн т соломи і рослинних відходів аграрного виробництва (лушпиння, рослинних решток соняшнику), понад 2 млн м³ деревини залишаються невикористаними [6, с. 22].

За умови додаткових насаджень верболозу показник потенціалу можна подвоїти вже в найближчі 3 роки. Враховуючи, що площа Нижньодніпровських плавнів – унікального біогеоценозу у дельті головної р. Дніпро – становить 110 тис. га, де верболіз росте природним способом, виробництво пелет можна збільшити до 15-20 млн т. Це при тому, якщо взяти за основу розрахунків навіть продуктивність насаджень лози у Швеції. Хоча в більш теплом кліматі Херсонщини вона може бути значно вищою.

При цьому можна організувати як нові, спеціалізовані підприємства, так і використовувати ресурси й можливості аграрних та інших вже функціонуючих підприємств [7, с. 75]. Проте, організація виробництва біоенергоресурсів безпосередньо на місці утворення сировини для них сприятиме зменшенню транзакційних витрат, отже, собівартості й ціни та підвищенню конкурентоспроможності продукції. З іншої сторони, це сприятиме не тільки вказаним вигодам, збільшенню доходності агроформувань, але й скороченню сезонності у роботі, продуктивному використанню трудових ресурсів та соціальному забезпеченню споживачів дешевим паливом та електроенергією.

В якості додаткових затрат найбільшу питому вагу матиме придбання відповідного обладнання й технологій переробки сировини та зберігання готової продукції. Інша вагома стаття витрат – це навчання або залучення нових фахівців [8]. Також вагоме значення має вдале використання тих або інших маркетингових стратегій для просування готової продукції на ринках збуту й реалізації, вибору рекламних засобів, інструментів і механізмів логістики, каналів збуту, способів продаж. До здійснення вказаних процесів доцільно залучити програмне забезпечення й віртуальні мережі. Найбільш вдалими методами в організаційно-економічному відношенні можуть бути інструменти контролінгу як найбільш сучасного й відповідного та результативного підходу до системного управління [9, с. 186].

Висновки з проведеного дослідження. На нашу думку, певну інерційність вітчизняних підприємств агросфери у розвитку біоенергетичного потенціалу на основі використання відходів власного виробництва доцільно подолати на засадах контролінгу. Саме інструменти процесного контролінгу дозволять найбільш обґрунтовано, на основі всебічного моніторингу та впровадження відповід-

них інновацій удосконалити існуючі та організувати нові бізнес-процеси. Управління ними також доцільно здійснювати, хоча б на етапі становлення, на основі формування центрів відповідальності за принципами контролінгу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федорченко Б.С. Стан та перспективи розвитку біоенергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств України / Б.С. Федорченко. – Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 46(1019). – С. 97-105.
2. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань: [монографія] / За ред. проф. Г.Є. Мазнева. – Х.: Майдан, 2014. – 592 с.
3. Самойлік М.С. Оцінка біоенергетичного потенціалу Полтавської області / М.С. Самойлік, К.А. Чудан, А.О. Шуліка // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 1. – С. 36-41.
4. Енергетичний потенціал біомаси в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nubip.edu.ua/sites/default/files/BIOMASS_UA_PRAGM_31_05_2011.pdf.
5. Калетник Г.М. Соціально- економічне значення розвитку ринку біопалива в Україні / Г.М. Калетник // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 128-132.
6. Шпичак О.М. Проблеми продовольчої безпеки та біопалива / О.М. Шпичак // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2009. – № 141. – С. 18-27.
7. Назаренко А.В. Біопаливний потенціал України на світовому ринку сільськогосподарської продукції / А.В. Назаренко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 72-77.
8. Гелетуша Г.Г. Перспективи виробництва теплової енергії з біомаси в Україні [Електронний ресурс] / Г.Г. Гелетуша, Т.А. Желєзна, Є.М. Олійник // Біоенергетична асоціація України. – Режим доступу: <http://ua-energy.org/post/24897>.
9. Ігнатенко М.М. Стратегії та механізми управління розвитком соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки: [монографія] / М.М. Ігнатенко. – Херсон: Айлант, 2015. – 470 с.

REFERENCES:

1. Fedorchenko B.S. (2013) Stan ta perspektyvy rozvytku bioenerhetychnoho potentsialu sil's'kohospodars'kykh pidpryemstv Ukrayiny [Status and Prospects for Development of Bioenergy Potential of Agricultural Enterprises of Ukraine]. Bulletin of the NTU «KhPI», vol. 46, no.1019, pp. 97-105.
2. Maznev G.E. (2014) Innovatsiyni resursozberihayuchi tekhnolohiyi: efektyvnist' v umovakh riznoho finansovoho stanu ahroformuvan' [Innovative resource-saving technologies: efficiency in conditions of different financial condition of agroformations]. Kharkiv: Maydan. (in Ukrainian).
3. Samoylik M.S., Chudan K.A., Shulika A.O. (2011) Otsinka bioenergetychnoho potentsialu Poltavs'koyi oblasti [Assessment of Bioenergetic Potential of Poltava

Region]. Bulletin of the Poltava State Agrarian Academy, vol. 1, pp. 36-41.

4. Enerhetychnyy potentsial biomasy v Ukraini [Energy potential of biomass in Ukraine]. Available at: http://nubip.edu.ua/sites/default/files/BIOMASS_UA_PRAGM_31_05_2011.pdf (accessed 8 November 2017).

5. Kaletnik G.M. (2008) Sotsial'no-ekonomichne znachennya rozvytku rynku biopalyva v Ukraini [Socioeconomic importance of the development of biofuels market in Ukraine]. Economy of agroindustrial complex, vol. 6, pp. 128-132.

6. Shpichak O.M. (2009) Problemy prodovol'choyi bezpeky ta biopalyvo [Problems of food safety and biofuels]. Scientific Bulletin of the National University of Bioresources and Natural Resources of Ukraine, vol. 141, pp. 18-27.

7. Nazarenko A.V. (2010) Biopalyvnyy potentsial Ukrainy na svitovomu rynku sil's'kohospodars'koyi pro-

duktsiyi [Biofuel potential of Ukraine in the world market of agricultural products]. Economy of agroindustrial complex, vol. 1, pp. 72-77.

8. Geletukha G.G., Jellena T.A., Oliynyk E.M. Perspektyvy vyrobnytstva teplovoyi enerhiyi z biomasy v Ukraini [Prospects for the production of thermal energy from biomass in Ukraine]. Bioenerhetychna asotsiatsiya Ukrainy [Bioenergy Association of Ukraine]. Available at: <http://ua-energy.org/post/24897> (accessed 8 November 2017).

9. Ignatenko M.M. (2015) Stratehiyi ta mekhanizmy upravlinnya rozvytkom sotsial'noyi vidpovidal'nosti sub'yektiv hospodaryuvannya ahrarnoyi sfery ekonomiky [Strategies and mechanisms for managing the development of social responsibility of economic entities of the agrarian sector of the economy]. Kherson: Aylant. (in Ukrainian).

Ignatenko M.M.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Economics,
State Higher Educational Institution
“Pereiaslav-Khmelnytskyi State Pedagogical University
named after Hryhorii Skovoroda”

Marmul L.O.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Public Administration
and Humanitarian Sciences,
National Academy of Managerial Staff of Culture and Arts

FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE BIOENERGETIC POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ON THE BASIS OF CONTROLLING

In the context of Ukraine's choice of the European way of development, implementation of European integration reforms at the request of international and European institutions, in accordance with the Association Agreement with the EU, the implementation of more than 350 acts of European legislation in the economic and everyday life of the population by 2025 is important. In 2016, in the process, only 44 of them were implemented, including 16 for energy, 15 for environmental protection. Indeed, precisely these areas, like food security, signify meaningful indicators of the survival of human society in the long run. Therefore, modern livelihoods do not appear without energy saving and solving energy and other global problems.

Energy, its potential, and use are a significant share in their aggregate. Therefore, the sources and technologies of production and reproduction of energy resources, labelling of energy-intensive goods and products are always the focus of state institutions and their functioning in the direction of rational institutional provision; implementation of business processes, other activities, management systems at the level of enterprises and organizations.

The certain inertia of the domestic enterprises of the agrosphere in the development of bioenergy potential on the basis of the use of waste of own production should be overcome on the basis of controlling. It is the instruments of process control that will allow in the most reasonable way and based on comprehensive monitoring and implementation of relevant innovations to improve existing ones and organize new business processes. Management of them is also advisable to carry out, at least in the stage of formation, on the basis of the formation of centres of responsibility on the principles of controlling.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

COMPETITIVENESS OF DAIRY MILK PROCESSING PLANTS AND MECHANISM OF ITS PROVISION

Дана стаття присвячена дослідженню поняття конкурентоспроможності та механізму її забезпечення. Розглянуто основні трактування конкурентоспроможності та наведено найбільш доцільне, на нашу думку, визначення конкурентоспроможності підприємства. Дано визначення понять "господарський механізм" та "економічний механізм". Проаналізовано підходи до механізму забезпечення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств. Запропоновано першочергові заходи забезпечення конкурентоспроможності підприємств молокопереробної галузі.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства, молокопереробні підприємства, економічний механізм, механізм забезпечення конкурентоспроможності.

Данная статья посвящена исследованию понятия конкурентоспособности и механизма ее обеспечения. Рассмотрены основные трактовки конкурентоспособности и приведены наиболее целесообразно, по нашему мнению, определение конкурентоспособности предприятия. Дано определение понятиям «хозяйственный механизм» и «экономический механизм». Проанализи-

рованы подходы к механизму обеспечения конкурентоспособности молокоперерабатывающих предприятий. Предложено первоочередные меры обеспечения конкурентоспособности предприятий молокоперерабатывающей отрасли.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия, молокоперерабатывающие предприятия, экономический механизм, механизм обеспечения конкурентоспособности.

This article is devoted to the study of the concept of competitiveness and the mechanism of its provision. The main interpretations of competitiveness are considered, and it is the most expedient, in our opinion, to determine the competitiveness of the enterprise. The definition of concepts of "commercial mechanism" and "economic mechanism" is given. Approaches to the mechanism of ensuring the competitiveness of dairy milk processing plants are analysed. The priority measures for ensuring the competitiveness of dairy industry enterprises are proposed.

Key words: competitiveness, competitiveness of enterprise, dairy milk processing plants, economic mechanism, mechanism of ensuring competitiveness.

УДК 339.13:631.2

Карпенко А.В.

аспірант кафедри адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки набуває особливої актуальності у зв'язку з відкритістю вітчизняної економіки, зростанням конкуренції на ринку, а також євроінтеграційним процесам. У сучасних умовах конкурентні переваги повинні відповідати ключовим факторам успіху, бути стійкими в нестабільному ринковому середовищі та недоступними для легкого відтворення конкурентами. Тому забезпечення конкурентоспроможності підприємств є одним зі стратегічних завдань кожної підприємницької структури, у тому числі підприємств молокопереробної галузі – однієї з найбільш привабливих за обсягами реалізації на ринку товарів широкого вжитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних основ та практичного застосування механізму конкурентоспроможності молокопереробних підприємств знайшли своє відображення у працях: Б. М. Андрушків, Н. В. Валінкевич, І. Ф. Варга, Т. А. Дяченко, Р. Л. Лупак, В. В. Матвєєв, А. Ю. Нижник, І. М. Труніна, Ю. Б. Іванов, Т. В. Хворост, І. Б. Зеленчук, О. О. Масляєва та ін. Попри ґрунтовні дослідження, сьогодні багато питань щодо забезпечення механізму конкурентоспроможності молокопереробних підприємств в Україні залишаються недостатньо вирішеними та обґрунтованими.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження поняття конкурентоспроможності, розгляд

підходів до механізму забезпечення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств, висвітлення основних шляхів її забезпечення та реалізацію конкурентних переваг вітчизняної молокопереробної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції. Вона є найважливішою ланкою всієї системи ринкового господарства. Конкуренція – рушійна сила економічного розвитку. У сучасному економічному словнику вона визначена, як змагання між виробниками (продавцями) товарів, а в загальному випадку між будь-якими економічними, ринковими суб'єктами; боротьба за ринки збуту товарів з метою одержання більш високих доходів, прибутку, інших переваг. Таке визначення повністю передає суть конкуренції як змагання. Поряд з конкуренцією та невід'ємно від неї існує таке поняття, як конкурентоспроможність. Однак, незважаючи на те, що наявність такої категорії об'єктивно визнається, у науковій літературі не визначено загальноприйнятого поняття конкурентоспроможності [1, с. 91-92].

У таблиці 1 наведені підходи авторів до визначення поняття "конкурентоспроможність" (табл. 1).

Як бачимо науковці розглядають визначення конкурентоспроможності з різних позицій. Перша, де автори в основу ставлять ефективність виробничої діяльності, друга – науковці зазначають,

що конкурентоспроможність загалом досягається лише за рахунок конкурентоспроможності продукції. І третя – конкурентоспроможність заснована на порівняльних перевагах. Така різнобічність підходів викликана тим, що існує чітка ієрархія категорій конкурентоспроможності, а саме: конкурентоспроможність продукції, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність галузі, конкурентоспроможність регіону, конкурентоспроможність окремих держав та їх регіону. Тому, для більш повного і чіткого визначення поняття “конкурентоспроможність”, дану категорію слід розглядати окремо на кожному з вище наведених ієрархічних рівнів.

Отже, оскільки ми розглядаємо саме конкурентоспроможність молокопереробного підприємства, то, на нашу думку, найбільш повним і адекватним є наступне визначення, розроблене Ю. Б. Івановим. Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства змінювати намічений режим функціонування у процесі адаптації до впливів зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку вже наявних, або створення нових конкурентних переваг [8].

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідний певний механізм. Досліджуючи різноманітні визначення механізму, що подаються в економічній літературі, слід розрізняти господарський механізм і механізм дії економічних законів, адже це поняття різних рівнів.

Центральним у системі господарського механізму є економічний механізм, який діє через економічні інтереси та складається з комплексу економічних засобів, методів, важелів, нормативів, показників, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони. Таким чином, економічний механізм підприємства, з одного боку, має забезпечувати зовнішні зв'язки останнього

і створювати відповідні умови отримання доходу, з іншого боку – повинен бути спрямований на розвиток виробничих відносин у середині підприємства в існуючих нормативно-правових межах. У першому випадку принципи економічного механізму цілком визначаються особливостями господарського механізму (існуючими системами ціноутворення, оподаткування, планування тощо), а в другому випадку – особливостями виробничих відносин на підприємстві [1, с. 94].

При описі будь-якого механізму як системи можливі два підходи: від частини до цілого і від цілого до частини. У першому випадку досліджуються окремі елементи, деталі, частини і ціле постає, як складене з них. У другому випадку механізм розглядається, як цілісна система, що взаємодіє за вертикаллю і горизонталлю з іншими механізмами. На нашу думку, економічний механізм конкурентоспроможності є підсистемою економічного механізму роботи підприємства загалом.

Формування економічного механізму конкурентоспроможності підприємства припускає опис наступних параметрів:

- мети, завдань і відповідних ним функцій;
- форми або способу реалізації механізму;
- системи методів, інструментарію реалізації механізму;
- визначення ресурсів, що забезпечують його функціонування;
- виділення об'єктів, на які направлена регулююча дія механізму;
- виділення суб'єктів, які прямо або побічно пов'язані з функціонуванням механізму.

Початковим елементом побудови економічного механізму конкурентоспроможності є формування системи цілей, які можна розділити на загальні (головні) і конкретні. Загальна мета економічного механізму конкурентоспроможності визначається,

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття “конкурентоспроможність”

Автор	Визначення поняття
Б. Андрушків [2, с. 198]	Конкурентоспроможність одночасно є як результатом конкурентної боротьби так і основою розвитку економіки окремого суб'єкта господарювання та суспільства в цілому.
Н. Валінкевич [3, с. 85]	Конкурентоспроможність – це здатність фірми випускати конкурентоздатну продукцію, перевага фірми по відношенню до інших фірм даної галузі усередині країни і за її межами.
І. Варга [4, с. 219]	Конкурентоспроможність – це фактор чи комбінація факторів, яка робить діяльність організації більш успішною у порівнянні з конкурентами в конкурентному середовищі і не може бути легко повторена конкурентами.
Т. Дяченко [5, с. 151]	Конкурентоспроможність представляє собою здатність краще за інших задовольняти існуючі потреби на території регіону або ті, що формуються.
Р. Лупак [6, с. 320]	Конкурентоспроможність – це роль регіону та його місце в економічному просторі країни, здатність забезпечувати високий рівень життя населення і можливість реалізувати потенціал, яким володіє регіон.
В. Матвєєв [7, с. 179]	Конкурентоспроможність – це обумовлене економічними, соціальними, політичними та іншими факторами положення регіону і його окремими товаровиробниками на внутрішньому та зовнішньому ринках, яке відображається через показники (індикатори), адекватно характеризуючи стан та динаміку

Джерело: складено автором на основі опрацьованої літератури

як створення умов, що забезпечують успішність вдосконалення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням задоволення потреб всіх зацікавлених сторін.

Відповідно до загальної (головної) мети формулюються конкретні цілі, які одночасно є і завданнями економічного механізму конкурентоспроможності:

- підвищення економічної ефективності та інвестиційної привабливості підприємства;
- стабілізація фінансового стану підприємства;
- технологічне вдосконалення виробництва;
- підвищення ефективності управління;
- дотримання соціальної справедливості [9].

Питання формування механізму забезпечення конкурентоспроможності як суб'єктів первинної ланки економіки, так і національної економіки загалом завжди було дискусійним і неодноразово розглядалося у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених.

Так О. Іванілов, Н. Опікунова і Г. Добривченко під механізмом забезпечення конкурентоспроможності підприємства розуміють "систематизовану послідовність дій, призначених для аналізу поточного стану організації, розрахунку показників відхилення параметрів конкурентоспроможності від норми..., що дозволяє знайти слабе місце організації і, застосувавши комплекс конкретних заходів,

усунути недоліки" [10, с. 37]. Запропонований науковцями підхід схематично зображений на рис. 1.

Запропонований науковцями механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства видається непропорційним, оскільки занадто багато уваги приділяється оцінці реальної конкурентоспроможності об'єкта порівняно із заходами, спрямованими на зміцнення конкурентних позицій на ринку. Багато уваги приділено внутрішнім критеріям конкурентоспроможності (кадри, виробництво, НДДКР, взаємовідносини із зовнішніми організаціями, організаційні показники, маркетинг), а поза увагою науковців залишилися такі складові конкурентного середовища, як розвиток інфраструктури, нормативно-правове регулювання ринку, митна політика держави, фінансова політика держави, участь держави в торговельних об'єднаннях, які часто мають вирішальний вплив на конкурентоспроможність суб'єктів первинної ланки економіки.

Найбільш чіткою, на нашу думку, є наступна структура організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств, запропонована Т.В. Хворост (рис. 2).

Як видно з рисунку 1, даний механізм заснований на розробленій автором моделі вагів прийняття управлінських рішень щодо вироблення якісної чи фальсифікованої продукції з виділен-



Рис. 1. Механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства*

*Джерело: [10, с. 36]

ням причин (передумов), що зумовлюють вибір рішення. Основними мотивами вироблення якісної продукції є: підвищення рівня конкурентоспроможності, імідж торговельної марки, вихід на зовнішні ринки (збільшення обсягів експорту), турбота про здоров'я споживача, необхідність конкурування з імпортними аналогами на внутрішньому ринку.

Фальсифікована продукція виробляється задля: збільшення прибутку, зниження собівартості, через нестачу якісної сировини та для зростання обсягів реалізації.

За умови прийняття суспільно позитивного рішення запропоновано ряд організаційно-економічних форм, методів, важелів, що забезпечу-

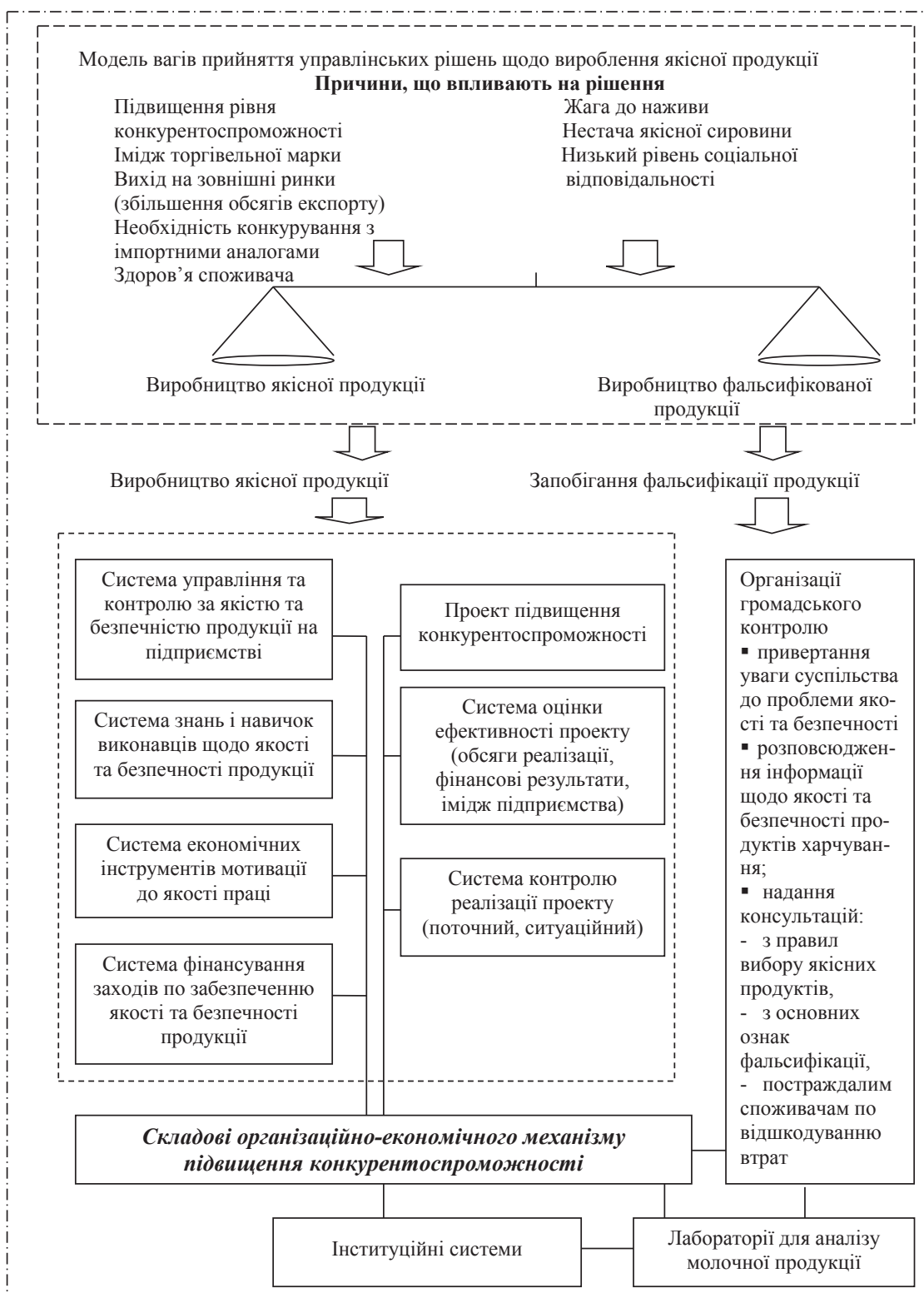


Рис. 2. Схема організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств

ють підвищення конкурентоспроможності підприємства, а за негативного рішення пропонується здійснювати контроль через державні органи, громадські організації та незалежні лабораторії для аналізу молочної продукції.

Всі названі блоки економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємств молокопереробної галузі знаходяться у взаємозв'язку і тим самим утворюють певну цілісність і об'єднані єдиним принципом – кожен з них забезпечує вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності і стійкості підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок створення і підтримки конкурентних переваг і високої адаптації до зовнішнього ринкового середовища, що швидко змінюється. Кожен з блоків включає в себе багатообразні системоформуючі компоненти.

Саме тому, проаналізувавши підходи до механізму забезпечення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств, на нашу думку, першочерговими заходами, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності і реалізацію конкурентних переваг вітчизняної молокопереробної галузі мають бути такі, що формують сприятливі для отримання конкурентних переваг умови господарювання. А саме:

- інвестування сировинної бази;
- включення заготівельників сировини до штату молокопереробних підприємств задля захисту інтересів переробників і можливості контролю за ними, або ж іншим варіантом контролю якості прийнятої від населення сировини є утримання у власності заводів пунктів заготівлі;
- дотримання фіто-санітарних вимог країн-імпортерів, проведення постійного моніторингу за їх виконанням;
- будівництво сучасних крупнотоварних ферм із сучасними технологіями, сприяння кооперації господарств населення; потрібна велика державна програма для підтримки фермерства, виробників, кредитні програми під невеликі процентні ставки;
- перехід до інноваційної моделі конкурентного розвитку задля створення умов для самовідновлення конкурентних позицій, постійна націленість на інновації та пропонування споживачу найбільш якісних видів продукції;
- захист вітчизняного товаровиробника в умовах зростаючої міжнародної конкуренції за правилами, узгодженими з нормами СОТ, від дестабілізуючих чинників та недобросовісної конкуренції [11; 12; 13; 14; 15].

Висновки з проведеного дослідження.

В умовах посилення інтеграційних процесів міжнародного масштабу перед підприємствами молокопереробного сектору постає проблема забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності їх продукції як на внутрішньому, так і на зовніш-

ньому ринках. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств – це здатність суб'єкта господарювання вивчати попит та пропозицію на ринку, виробляти та реалізовувати молочні товари, які є більш привабливими для споживачів, ніж товари конкурентів. Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств потребує реалізації організаційно-економічного механізму, а це не тільки запровадження високих стандартів, а й підтримка виробників і допомога їм у вдосконаленні управління виробництвом, освоєнні передових технологій та модернізації обладнання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Партута Т. О., Фесенко Т. В. Конкурентоспроможність молокопереробного підприємства та механізм її забезпечення // Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 12. С. 91-96.
2. Андрушків Б. М. Модернізація підприємств як конкурентна перевага організаційно-економічного розвитку // Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Випуск 3. С. 198-203.
3. Валінкевич Н. В., Солотвінський О. А. Теоретичний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства // Молодий вчений. 2014. № 12(15). С. 84-89.
4. Варга І. Ф., Літвін О. М. Формування конкурентних переваг на підприємстві // Бізнес Інформ. 2013. № 1. С. 219-222.
5. Дяченко Т. А. Конкурентні стратегії промислових підприємств, що надають ремонтні послуги // Бізнес Інформ. 2015. № 6. С. 150-154.
6. Лупак Р. Л. Економічне обґрунтування стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства // Бізнес Інформ. 2013. № 4. С. 320-325.
7. Матвєєв В. В. Сутність стратегічного управління конкурентним потенціалом підприємства // Молодий вчений. 2015. № 2(17). С. 179-185.
8. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений. Х.: ХГЭУ, 1997. 248 с.
9. Хворост Т. В. Концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності переробного підприємства в умовах глобалізації [Електронний ресурс] Режим доступу: repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/2225/1/Khvorost_statia.pdf.
10. Іванілов О. С., Опікунова Н. В., Добривченко Г. Б. Механізм забезпечення конкурентоспроможності // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сборник. 2006. № 71. С. 33-38.
11. Нижник А. Ю. Шляхи досягнення конкурентоспроможності підприємств за сучасних умов поглиблення конкуренції // Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 2(222). Том 1. С. 21-23.
12. Самойлик Ю. В., Волошина О. А. Конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств у контексті європейської інтеграції // Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Випуск 9. С. 413-418.

13. Труніна І. М. Механізм забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. 2015. Випуск 3(92). Частина 2. С. 32-39.

14. Масляєва О. О. Конкурентоспроможність молокопереробних підприємств у контексті євроінтеграційних процесів // Агросвіт. 2016. № 4. С. 59-64.

15. Зеленчук І. Б. Механізм управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств // Актуальні проблеми економіки. 2015. № 3(165). С. 144-154.

REFERENCES:

1. Partuta T. O. (2012) Fesenko T. V. Konkurentospromozhnist molokopererobnoho pidpriemstva ta mekhanizm yii zabezpechennia. Investytsii: praktyka ta dosvid, no. 12, pp. 91-96.

2. Andrushkiv B. M. (2015) Modernizatsiia pidpriemstv yak konkurentna perevaha orhanizatsiino-ekonomichnoho rozvytku. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, Vol. 3, pp. 198-203.

3. Valinkevych N. V., Solotvynskyi O. A. (2014) Teoretychnyi pidkhid do upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva. Molodyi vchenyi, no. 12(15), pp. 84-89.

4. Varha I. F., Litvin O. M. (2013) Formuvannia konkurentnykh perevah na pidpriemstvi. Biznes Inform, no 1, pp. 219-222.

5. Diachenko T. A. (2015) Konkurentni stratehii promyslovykh pidpriemstv, shcho nadaiut remontni posluhy. Biznes Inform, no. 6, pp. 150-154.

6. Lupak R. L. (2013) Ekonomichne obgruntuvannia stratehichnoho upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstva. Biznes Inform, no. 4, pp. 320-325.

7. Matvieiev V. V. (2015) Sutnist stratehichnoho upravlinnia konkurentnym potentsialom pidpriemstva. Molodyi vchenyi, no. 2(17), pp. 179-185.

8. Yvanov Yu. B. (1997) Konkurentosposobnost predpriyatiya v usloviakh formyrovannya rynochnykh otnoshenyi. Kh.: KhHEU, pp. 248.

9. Khvorost T. V. (2014) Kontseptualni zasady formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pererobnoho pidpriemstva v umovakh hlobalizatsii (electronic journal) Available at: repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/2225/1/Khvorost_statia.pdf (accessed 04. 11.2017).

10. Ivanilov O. S., Opikunova N. V., Dobryvchenko H. B. (2006) Mekhanizm zabezpechennia konkurentospromozhnosti. Kommunalnoe khoziaistvo horodov: nauch.-tekhn. Sbornyk, no. 71, pp. 33-38.

11. Nyzhnyk A. Yu. (2015) Shliakhy dosiahnennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv za suchasnykh umov pohyblennia konkurentsii. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, no. 2(222), vol. 1, pp. 21-23.

12. Samoilyk Yu. V., Voloshyna O. A. (2016) Konkurentospromozhnist produktsii vitchyznianskykh pidpriemstv u konteksti yevropeiskoi intehtatsii. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, vol. 9, pp. 413-418.

13. Trunina I. M. (2015) Mekhanizm zabezpechennia konkurentospromozhnist subiektiv pidpriemnytskoi diialnosti. Visnyk KrNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho, vol. 3(92). Chastyna 2, pp. 32-39.

14. Masliaieva O. O. (2016) Konkurentospromozhnist molokopererobnykh pidpriemstv u konteksti yevrointehtatsiinykh protsesiv. Ahrosvit, no. 4, pp. 59-64

15. Zelenchuk I. B. (2015) Mekhanizm upravlinnia konkurentospromozhnistiu molokopererobnykh pidpriemstv. Aktualni problemy ekonomiky, no. 3(165), pp. 144-154.

Карпенко А.В.Postgraduate Student
at Department of Administrative Management
and Alternative Energy Sources,
Vinnytsia National Agrarian University**COMPETITIVENESS OF DAIRY MILK PROCESSING PLANTS AND MECHANISM OF ITS PROVISION**

Competitiveness of enterprises in the conditions of a market economy becomes especially relevant in connection with the openness of the domestic economy, the growth of competition in the market, as well as European integration processes. Therefore, ensuring the competitiveness of enterprises is one of the strategic objectives of each business structure, including dairy enterprises – one of the most attractive in terms of volume of sales in the market of consumer goods.

This article is devoted to the study of the issue of competitiveness and the mechanism for its provision. The main interpretations of competitiveness are considered, and the most expedient, in our opinion, the definition of the competitiveness of the enterprise is presented. Based on the results of analysing the definition of competitiveness, it is found that it is considered from 3 points: definitions based exclusively on the efficiency of production activities; definitions based exclusively on the competitiveness of products, and definitions based on various comparative advantages.

The definition of “commercial mechanism” and “economic mechanism” is given. Parameters of formation of the economic mechanism of competitiveness of dairy milk processing plant are presented and its main tasks are outlined.

The approaches to the mechanism of ensuring the competitiveness of dairy milk processing plants are analysed. The structure of the organizational and economic mechanism for increasing the competitiveness of dairy sector enterprises is shown, which, in our opinion, is the most accurate and effective. This mechanism is based on the model developed by the author of making decisions on making quality or falsified products with the allocation of reasons (preconditions), which determine the choice of solution. The main motives for producing quality products are: enhancement of competitiveness, trademark image, access to foreign markets (increase in export volumes), consumer healthcare, the need to compete with imported analogues in the domestic market. Fake products are produced for: increasing profits, reducing the cost, over a lack of quality raw materials, and for increasing sales volumes.

The priority measures for ensuring the competitiveness of dairy industry enterprises are proposed.

МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

MODELLING OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

УДК 338.225:149.302.02

Шіковець К.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної
кібернетики та маркетингу
Київський національний університет
технологій та дизайну

Квіта Г.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної
кібернетики та маркетингу
Київський національний університет
технологій та дизайну

Гурцак Є.О.

студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

Розглянуто теоретичні основи конкурентоспроможності підприємства. Використано модель п'яти сил конкуренції М. Портера, яка складається з виявлення загрози появи нових гравців, рівня конкурентної боротьби, загрози появи продуктів, ринкової влади постачальників, ринкової влади покупців. Даний підхід дозволить глибоко вивчити конкурентне середовище підприємства та вжити заходів щодо підвищення його конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, модель п'яти сил конкуренції, конкурентна стратегія, стратегія низьких витрат, стратегія диференціації.

Рассмотрено теоретические основы конкурентоспособности предприятия. Использована модель пяти сил конкуренции М. Портера, которая состоит из выявления опасности появления новых игроков, уровня конкурентной борьбы, опасность появления продуктов, рыночная власть

поставщиков, рыночная власть покупателей. Данный подход позволит глубоко изучить конкурентную среду предприятия и предпринять меры по повышению его конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, модель пяти сил конкуренции, конкурентная стратегия, стратегия низких издержек, стратегия дифференциации.

Theoretical bases of competitiveness of an enterprise are considered. The model of five forces of the competition of M. Porter is used that consists of identification of threat of new entrants, the level of competition, the threat of substitutes, bargaining power of suppliers, bargaining power of customers. This approach will allow deeply studying the competition environment of enterprise and taking measures in relation to the increase of its competitiveness.

Key words: competitiveness, five forces model of competition, competitive strategy, low expenses strategy, differentiation strategy.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності і забезпечення конкурентних переваг підприємств в ринкових умовах є однією з найбільш актуальних проблем на сьогоднішній день. Це обумовлює необхідність створення на кожному підприємстві ефективної системи управління конкурентними перевагами та конкурентоспроможністю, що дозволить забезпечити певні конкурентні позиції підприємства на ринку, а також буде сприяти виявленню й утриманню довгострокових конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз наукових досліджень показав, що відсутнє однозначне загальноприйняте визначення конкурентоспроможності підприємства. Різноманітним аспектам забезпечення конкурентоспроможності підприємств присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених: І. Ансоффа [1], М. Портера [2; 3], М. Саєнко [5], Д. Стрікленда [4], А. Томпсона [4], З. Шершньової [6]. Основними чинниками, що зумовили наявність багатьох його трактувань, є різні позиції вчених, нечітке визначення об'єкта дослідження, ототожнення поняття конкурентоспроможності підприємства з конкурентоспроможністю продукції.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства з використанням моделі п'яти сил Портера.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Конкурентоспроможність є важливим елементом функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Підвищення конкурентоспроможності під-

приємства зумовлює позитивні моменти: зростання рівня продуктивності праці, скорочення витрат виробництва, покращення якості продукції, прискорення темпів науково-технічного прогресу, ефективного використання ресурсів, забезпечення гнучкості виробничого процесу.

Проблема українських підприємств полягає в можливості коректно побудувати організаційну, фінансову та оперативну структури, а також спланувати діяльність на рік, не маючи інформації про те, як має виглядати підприємство в довгостроковій перспективі.

Для вибору базової стратегії був проведений аналіз потенціалу підприємства і галузі, за результатами якого визначають власні переваги. Відомий економіст М. Портер виділяє три базові стратегії конкуренції [2]: лідерство у витратах; диференціація; фокусування.

Лідерство у витратах означає жорсткий контроль і оптимізацію витрат підприємства, мінімізацію витрат на дослідження, збут, відмова від реклами. Дуже важливу роль при цьому відіграє накопичення досвіду, так як накопичені знання дозволяють оптимізувати логістичні ланцюжки, організацію виробництва і збуту. Лідерство у витратах дозволяє підприємству зберігати ефективність навіть за несприятливих умов на ринку. Наприклад, падіння цін у рамках галузі може звести ефективність конкурентів до мінімуму або взагалі виключити її. При цьому лідер у витратах залишиться «на плаву». Відсутність попиту призведе до зростання витрат на зберігання продукції і втрат. У цьому випадку лідер у витратах буде мати додатковий запас міцності [2].

Стратегія диференціації спрямована на створення явних відмінностей у вироблених продуктах від продуктів конкурентів у рамках галузі. Диференціація вимагає значних вкладень у просування продукції і рекламу. Як правило, підприємство, яке обирає дану стратегію повинно мати значну частку ринку або навпаки випускати тільки ексклюзивну продукцію [2].

Стратегія фокусування спрямована на просування товару або скорочення витрат не в рамках галузі, а тільки в рамках певного виду продукції або географічного сегмента ринку. Фокусування дозволяє зосередити сили і кошти підприємства на певному сегменті своєї діяльності, тобто, придбати спеціалізацію і при цьому не розпорозуватися на просування товару і рекламу в рамках всієї галузі. Дана стратегія дозволяє підприємству завоювати значну частку ринку в своєму сегменті, але при цьому має обмеження на розвиток у рамках галузі.

Для вибору базової стратегії було проведено аналіз п'яти сил М.Портера. Даний аналіз дозволяє виявити основні загрози підприємству і його можливостям у рамках галузі з боку нових та існуючих конкурентів, покупців, постачальників і субститутів [3].

У статті проведена адаптація моделі п'яти сил М. Портера до українських підприємств на прикладі ТОВ «УКРАГРОТРЕЙДІНГ». Дане підприємство було засновано в 2012р., а основними видами його діяльності є виробництво, переробка і реалізація продукції рослинництва. Виконаємо аналіз економічної діяльності підприємства, як виробництва і реалізація продукції рослинництва.

Перша складова моделі М. Портера – загроза появи нових гравців. Можливість появи нових гравців у галузі обумовлена рівнем вхідних бар'єрів. У теорії існують сім основних джерел виникнення бар'єрів для входження в галузь:

- економія на масштабі;
- диференціація продукту;
- потреби в капіталі;
- витрати перемикавання;
- доступ до оптових і роздрібних каналах збуту;
- вартісні перешкоди, не пов'язані з масштабом;
- державна політика.

Також важливу роль відіграють заходи, які можуть бути зроблені при появі нового гравця на ринку.

Варто зауважити, що галузь рослинництва має свою специфіку, адже в ній є один природний обмежувачий фактор – земля, а в історично сформованих сільськогосподарських районах угіддя були освоєні ще в минулому столітті.

Підприємства, які працюють на землі в даний час, – це або господарств радянського періоду,

або нові підприємства, освоєння в результаті поглинань і злиттів. Тому одразу слід зазначити, що поява нового гравця випадок поодинокий, а основні оцінки можливостей появи нових конкурентів наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Показники загрози появи нових конкурентів

Назва загрози	Характеристика
Економія на масштаби потреба в капіталі	Основним обмеженням є необхідність значних капітальних вкладень для виходу на ринок: покупка паїв або їх оренда, закупівля сільськогосподарської техніки, складів, майстерень і т. д. Також відзначимо, що конкуренти, як і компанія, є вертикально інтегрованими холдингами, що є значним обмеженням для нових гравців. Все це призводить до того, що для нового гравця собівартість продукції буде значно вище, ніж для існуючих компаній
Диференціація продукту	Даний бар'єр відсутній, так як продукція реалізується через біржу і не має бренду
Вартість перемикавання або безнадійні витрати	У галузі не існує витрат перемикавання. У покупців товару немає необхідності здійснювати витрати при здійсненні закупівель у різних підприємств
Доступ до каналів збуту	Даний бар'єр відсутній, так як товар є біржовим.
Переваги в положенні на кривій придбання знань	ТОВ «УКРАГРОТРЕЙДІНГ» має багаторічний досвід роботи в сільському господарстві в своєму регіоні. Для нового конкурента вартість виробництва в перші роки буде значно вище через незнання специфіки виробництва в даному регіоні

Друга складова моделі М. Портера – рівень конкурентної боротьби. Конкуренція в галузі головним чином йде за основний засіб виробництва – землю, а також за складські потужності – можливість зберігати свою продукцію на елеваторах без обмежень і за розумними розцінками. На даний момент в сільськогосподарській угіддя розділені між великими агрохолдингами, але також присутні невеликі підприємства і фермерські господарства. За даними адміністрації Черкаської області, щорічно сільськогосподарські угіддя більш дрібних підприємств скорочуються на користь великих агрохолдингів. Найбільш великими підприємствами галузі в Черкаській області є: ТОВ «УКРАГРОТРЕЙДІНГ», ПП «Дружба», ТОВ «СП Компанія Україна», ТОВ «Мрія». У 2016 р. їх частка в загальній площі становить 31% і збільшується з кожним роком. Більш дрібні господарства в силу ефекту масштабу не можуть конкурувати з великими диверсифікованими підприємствами.

Слід звернути увагу на те, що, незважаючи на менш вигідні умови для роботи, дрібні підприємства не поспішають йти з ринку через високі бар'єри виходу, а саме:

- Спеціалізовані активи. Не всі власники мають можливість за вигідними умовами позбутися від своїх сільськогосподарських активів у силу специфіки бізнесу;

- Психологічний бар'єр. Навіть якщо продаж або ліквідація підприємства економічно обґрунтована, менеджменту і власникам важко прийняти рішення в силу ідентифікації з даним бізнесом, тяги до роботи на землі.

Одним з критеріїв конкурентної боротьби, крім землі, є можливість довгострокового зберігання продукції. Доступ до складських потужностей важливою складовою логістики підприємств у період збору урожаю. У сезон ціни на продукцію рослинництва в силу високого попиту падають, і можливість перечекати, не зазнавши втрат продукції і витрат на зберігання, є хорошою конкурентною перевагою.

Зауважимо, що ТОВ «УКРАГРОТРЕЙДІНГ» має можливість зберігати свою продукцію в період сезону і при цьому нести незначні витрати на зберігання. У порівнянні з конкурентами завдяки наявності власних складських потужностей ПІДПРИЄМСТВО має можливість перечекати період падіння цін і реалізувати продукцію в сприятливий для цього час, при цьому забезпечивши собі високу ефективність завдяки незначним витратам на зберігання.

Третя складова моделі М. Портера – загроза появи продуктів. Для продукції, виробленої ТОВ «УКРАГРОТРЕЙДІНГ» загроза появи замінників незначна, так як істотних відмінностей між сортами продукції немає, а в разі появи принципово нового сорту підприємство має можливість закупити насіннєвий матеріал на вільному ринку.

Четверта складова моделі М. Портера – ринкова влада постачальників. Ринкова влада постачальників виявляється в їх здатності підвищити ціну або знизити якість товарів, що поставляються і послуг. Наприклад, у структурі витрат сільськогосподарської організації основну частку витрат становить насіннєвий матеріал. Коливання цін і зниження якості насіннєвого матеріалу в основний постачання можуть завищити їх вартість і при цьому, навіть при дотриманні технології, буде отримано низький урожай. Великі паливні компанії створюють систему знижок і дисконтів для своїх клієнтів, таким чином закріплюючи підприємство за собою. При цьому якість палива не завжди відповідає заявленому. При низькій якості палива зростає його витрата, швидше засмічуються фільтри, відповідно, зростають витрати на витратні матеріали.

До ринкової влади постачальників також можна віднести наймання працівників, які, по суті, продають свої здібності і час підприємству. В сільському господарстві питання кваліфікованих кадрів

завжди стояло гостро. Далеко не завжди існуючі системи мотивації задовольняють працівників. Наприклад, у 2016 р. у період збирання через незадовільну мотивацію працівники вчасно не вийшли в поле, у результаті втрати вирости, а мотивацію все одно довелося міняти з урахуванням їх вимог. Виходячи з наведених прикладів, можна зробити висновок, що постачальники можуть значно впливати на ефективність підприємств галузі.

П'ята складова моделі М. Портера – ринкова влада покупців. Ринкова влада покупців виявляється за можливістю впливу на компанію, а також в реакції чутливості споживача на зміну ціни. У галузі виробляється сільськогосподарська продукція, що реалізується за біржовими або договірними цінами, тому ціна одна для всієї галузі.

ТОВ «УКРАГРОТРЕЙДІНГ» виробляє насіння соняшнику, яке реалізує іншим компаніям групи для виробництва снєків. Закупівля відбувається за раніше встановленими цінами, тому ситуація на ринку не сильно позначається на ефективності даного напрямку. Завдяки власним складським потужностям виробництво зернових також захищене від різких стрибків цін.

Однією із загроз з боку споживачів може стати загроза поглинання великим підприємством, метою якого варто вибудовування вертикально інтегрованого холдингу.

Висновки з проведеного дослідження. Для забезпечення успіху в сучасній економіці, підприємству слід орієнтуватися на своїх конкурентів, тобто уникати їх сильних сторін і шукати їх слабкі місця, щоб потім почати маркетингову атаку на ці слабкі місця. Базова стратегія конкуренції, що представляє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку, є центральним моментом у стратегічній орієнтації підприємства. Від її правильного вибору залежать усі наступні маркетингові дії підприємства. Ця обставина визначає необхідність ретельного обґрунтування даної процедури. Однак, деякі стереотипи, що сформувалися останнім часом у підприємницьких колах щодо того, як необхідно конкурувати на ринку, значною мірою заважають системно підійти до рішення даної задачі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Стратегическое управление [Электронный ресурс] / И. Ансофф. – Режим доступа: www.strategy.bos.ru.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анали за отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
3. Porter E. M. Competitive Strategy / Michael E Porter. – New York: The Free Press, 1980. – 396 p.
4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; [пер.

с англ.]; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

5. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: підручник / М. Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.

6. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

REFERENCES:

1. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie [Elektronnyy resurs] / I. Ansoff. – Rezhim dostupa: www.strategy.bos.ru.

2. Porter M. Konkurentnaya strategiya: Metodika anali za otrasley i konkurentov / M. Porter; per. s angl. – М.: Al'pina Biznes Buks, 2005. – 454 s.

3. Porter E. M. Competitive Strategy / Michael E. Porter. – NewYork: The Free Press, 1980. – 396 p.

4. Tompson A. A. Strategicheskij menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizatsii strategii: uchebnyk dlya vuzov / A. A. Tompson, A. Dzh. Striklend; [per. s angl.]; pod red. L. G. Zaytseva, M. I. Sokolovoy. – М.: Banki i birzhi: YuNITI, 1998. – 576 s.

5. Sajenko M. Gh. Strateghija pidpryjemstva: pidruchnyk / M. Gh. Sajenko. – Ternopilj: Ekonomichna dumka, 2006. – 390 s.

6. Shershnyova Z. Je. Strategichne upravlinnja: pidruchnyk / Z. Je. Shershnyova. – 2-ghe vyd., pererob. i dop. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 s.

Shikovets K.O.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Technology and Design

Kvita G.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics and Marketing
Kyiv National University of Technology and Design

Hurtsak E.O.

Student
Kyiv National University of Technology and Design

MODELLING OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article considers the theoretical foundations of enterprise competitiveness. The model of five forces of the competition of M. Porter for the analysis of the trade enterprise is used.

The ultimate goal of any enterprise is to win the competition. The victory is not one-time, not casual, but as a logical result of the firm and competent efforts of the firm. The choice of a competitive strategy is to differentiate from others. This means a conscious choice by the company of another set of measures to provide a unique value. In this article, various competitive strategies that the company can choose for further action are analysed.

To ensure success in the modern economy, the company should be guided by its competitors, that is, to avoid their strengths and seek their weaknesses to begin a marketing attack on these weaknesses. The company does not have to be the best in every area of its business. You can focus your efforts in several areas, achieve excellent results in them, and even lead, and in others to be "in other roles."

The share of the market, the level of profit of the firm is determined by how effective the company opposes the following competitive forces:

- penetrating into the industry by new rivals producing such goods;
- threat from substitute goods (substitutes);
- rival companies that have already become entrenched in the sectoral market;
- influence of sellers (suppliers);
- influence of customers (clients).

The basic strategy of competition, which is the basis of the competitive behaviour of the company in the market, is a central point in the strategic orientation of the enterprise. All subsequent marketing activities of the company depend on its correct choice. This circumstance determines the need for thorough justification of this procedure. However, some of the stereotypes that have recently emerged in business circles about how to compete on the market are largely interfering with the systematic approach to solving this problem.

ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У ЦИФРОВОМУ МАРКЕТИНГУ USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN DIGITAL MARKETING

УДК 339.138:004.8

Кузьомко В.М.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
Репнікова І.П.
студентка
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті досліджено можливості штучного інтелекту, які могли б бути ефективно використані в сучасних маркетингових інструментах. Особливу увагу приділено закордонному досвіду застосування штучного інтелекту у цифровому маркетингу і його особливостям, які можливо було б запровадити вітчизняними компаніями.

Ключові слова: штучний інтелект, цифровий маркетинг, машинне навчання, інтелектуальний аналіз даних, автоматизація, контент-маркетинг, чат-боти.

В статье исследованы возможности искусственного интеллекта, которые могли бы быть эффективно использованы в современных маркетинговых инструментах. Особое внимание уделено зарубежному опыту применения искусственного интел-

лекта в цифровом маркетинге и его особенностям, которые можно было бы ввести отечественными компаниями.

Ключевые слова: искусственный интеллект, цифровой маркетинг, машинное обучение, интеллектуальный анализ данных, автоматизация, контент-маркетинг, чат-боты.

The article explores the possibilities of artificial intelligence, which could be effectively used in modern marketing tools. A particular attention is paid to the foreign experience of using artificial intelligence in digital marketing and its features that could be introduced by domestic companies.

Key words: artificial intelligence, digital marketing, machine learning, data mining, automation, content marketing, chat-bots.

Постановка проблеми. У теперішній час організація управління багато у чому залежить від характеристик нової інформаційної економіки, завдяки комп'ютеризації суспільства та його інститутів. Характеристики нового інформаційного середовища включають підвищення ролі інформації і знань в житті суспільства й індивіда, а також уречевлення інформації і перетворення її в ключовий чинник економічного розвитку. Маркетинг різко змінився, коли з'явилися такі технології, як телефон, комп'ютер, Інтернет, а тепер і штучний інтелект.

Штучний інтелект давно став частиною життя людини. Він допомагає відпочивати, робити закупівлю, вчитися і працювати. Сьогодні машини вже вміють розпізнавати мову, володіють технічним (машинним) зором, який дозволяє їм з точністю визначати вік, стать, емоції людини, розпізнавати об'єкти (машини відповідають, які предмети бачать на малюнках, яка їхня кількість, до якого класу вони належать) і тому подібне.

Аналізуючи можливості штучного інтелекту, рекламна і маркетингова індустрія почали використовувати штучний інтелект на нових цифрових рекламних і маркетингових платформах. Але чи має штучний інтелект у маркетингу перспективу практичного втілення і подальшого розвитку? Крім того, потрібно з'ясувати, яким чином можна інтегрувати цю нову технологію в повсякденне життя, оптимізувати її і створити значно вищий рівень цінності як для споживача, так і для компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання штучного інтелекту в маркетингових системах є досить новим напрямом для досліджень і знаходить своє відображення переважно у роботах закордонних науковців. Американський науковець-практик – Пол Роеззер у своїх публікаціях велику увагу приділяє процесу створення за допомогою штучного інтелекту якісно нового виду контенту, а також автоматизації деяких бізнес-про-

цесів на підприємстві, шляхом залучення у роботу елементів штучного інтелекту [3]. На відміну від нього, дослідник

Стівен Фокс розглядає штучний інтелект через призму взаємодії з покупцем. Він вважає, що штучний інтелект може мати успіх лише у випадку доведення його до такої форми, яка б відповідала когнітивним процесам людської свідомості [10].

Г.С. Осіпов у своїй роботі [5] розглядає методи створення алгоритмів, особливо тих, що лежать в основі технологій з використанням штучного інтелекту. Переваги інтелектуального аналізу даних та особливості його застосування в природничо-наукових, технічних та гуманітарних областях розглянуті у праці В.А. Дюка [7, с. 78]. Переваги використання штучного інтелекту у системах підтримки прийняття рішень описано у роботі А.В. Шах та І.В. Колбаско [11, с. 45].

Однак, питання щодо доцільності впровадження штучного інтелекту у систему маркетингових інструментів компанії залишається недостатньо розкритим і потребує подальших досліджень у цьому напрямі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Управління маркетинговою діяльністю компанії – це дуже динамічний процес, фірмі необхідно постійно запроваджувати певні інновації, що будуть оптимізувати її бізнес-процеси та підвищувати ефективність маркетингових заходів. Тому великою проблемою у сфері маркетингової діяльності є недостатня обґрунтованість запровадження окремих нововведень. У гонитві за результатом компанії не встигають правильно проаналізувати як можливості, так і отримані результати впровадження певних технологій.

Постановка завдання. Мета даної роботи полягає в обґрунтуванні доцільності впровадження технологій штучного інтелекту в маркетинговий інструментарій компанії, а також визначенні тих

елементів маркетингу, в яких потенціал штучного інтелекту можна використати найефективніше.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Словосполучення «штучний інтелект» існує приблизно з тих пір, як людина задалася питанням, чи можна просунутися далі в розвитку, отримавши доступ до об'єктів з неорганічним інтелектом. Дослідження у цій області беруть свій початок з робіт А.М. Тьюрінга [13, с. 12], датованих серединою ХХ століття, хоча концептуальні передумови з'явилися ще раніше, у Середні віки, коли

Р. Декарт припустив, що людина – це певний складний механізм, тим самим сформулювавши механістичну теорію. З середини 50-х років минулого століття, з моменту публікації робіт А.М. Тьюрінга, в яких обговорювалися проблеми створення пристроїв, здатних самостійно вирішувати різні складні завдання, до проблеми штучного інтелекту в світовому науковому співтоваристві почали ставитися більш серйозно. А.М. Тьюрінг запропонував уважати інтелектуальною такою машиною, яку випробувач, в процесі спілкування з нею, не зможе відрізнити від людини.

Улітку 1956 року в Університеті Дартмута в США пройшла перша робоча конференція за участю таких вчених, як Дж. Маккарті, М.Л. Мінський, К. Шеннон, А.М. Тьюрінг та інші, які згодом були названі засновниками сфери штучного розуму. Протягом 6 тижнів вчені обговорювали можливості реалізації проектів у сфері штучного інтелекту. Саме тоді і з'явився сам термін «artificial intelligence» – штучний інтелект.

Дана тема досягла піку своєї популярності в 2016 році перш за все тому, що ми отримали перший реальний доступ до продуктів і послуг, які в тій чи іншій формі використовують штучний інтелект. Хоча ця частина новітньої історії сильно схожа на те, що відбувалося ще 50 років тому, проте, розвиток штучного інтелекту в сучасну епоху відбувається в принципово інших умовах.

Незважаючи на тривалу історію розвитку штучного інтелекту, до сих пір немає єдиного визначення і розуміння штучного інтелекту. Для повного осмислення даного терміну було проведено контент-аналіз наукових публікацій (табл. 1).

На основі приведених трактувань штучного інтелекту можна виробити своє власне розуміння цього поняття. На нашу думку, штучний інтелект – це властивість машин, комп'ютерних систем і програм виконувати інтелектуальні та творчі функції людини, самостійно зна-

ходити способи вирішення завдань, вміти робити висновки і приймати рішення.

Таблиця 1

Контент-аналіз терміну «штучний інтелект»

Автори	Трактування
Дж. Маккарті	Наука і технологія створення інтелектуальних машин, особливо інтелектуальних комп'ютерних програм [1]
А.Н. Аверкін, М.Г. Гаазе-Рапопорт, Д.А. Поспелов.	Властивість інтелектуальних систем виконувати творчі функції, які традиційно вважаються прерогативою людини [2]
П. Роетзер	Це широкий термін, що стосується технологій та процесів, які роблять машини розумнішими, що, у свою чергу, збільшує людські знання та можливості [3]
Т.А. Гаврилова, В.Ф. Хорошевський	Один з напрямків інформатики, метою якого є розробка апаратно-програмних засобів, що дозволяють користувачеві не програмісту ставити і вирішувати свої інтелектуальні завдання, звертаючись до ЕОМ на обмеженій підмножині природної мови [4, с. 16]
Г.С. Осіпов	Комп'ютерна наука, завданням якої є забезпечення розумних міркувань і дій за допомогою обчислювальних систем та інших штучних пристроїв [5]

Щоб повніше зрозуміти, як штучний інтелект може використовуватися в сфері маркетингу, про-

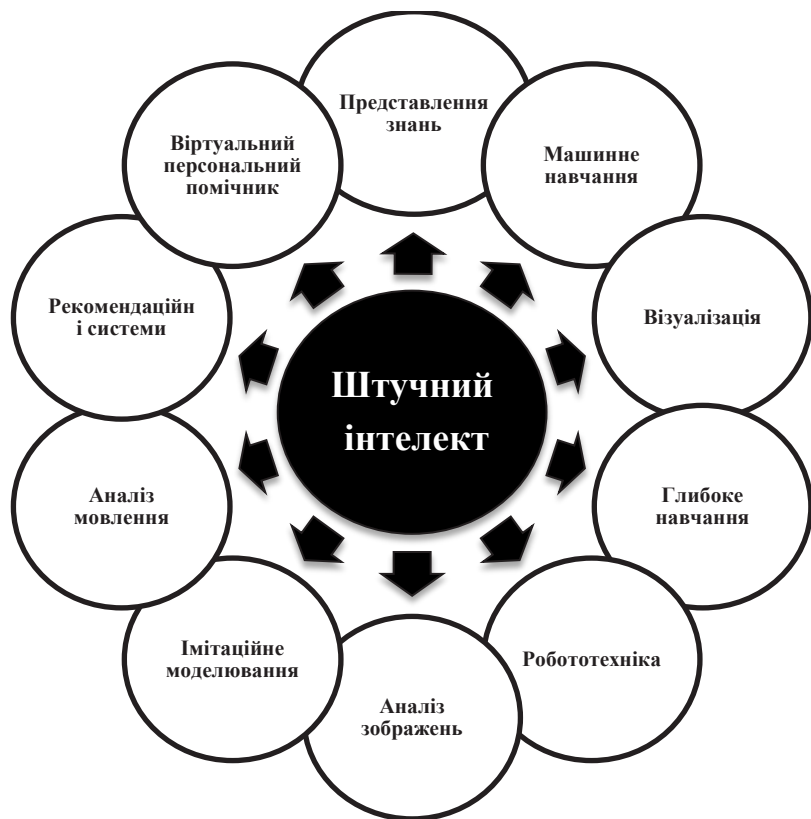


Рис. 1. Технологічні напрямлення штучного інтелекту [6]

понуємо розглянути, які технологічні напрямлення він може мати (рис. 1).

Кожне з цих напрямлень може бути імплементоване в маркетингову діяльність компанії на окремих її етапах або в маркетингову стратегію загалом. Базою для певного впровадження і розвитку штучного інтелекту є доступність і достатність обчислювальних потужностей, хмарні технології, високошвидкісний оптоволоконний зв'язок і повсюдне поширення Wi-Fi. Все це створює ідеальні умови для розвитку штучного інтелекту, який є незамінним партнером у створенні доданої вартості.

Штучний інтелект вимагає величезних обсягів даних, фільтрованих за допомогою алгоритмів щоб створити системи, які безперервно навчаються на основі отриманої інформації. Як і людський мозок, він навчається на основі моделей, які вже бачив в минулому, і, таким чином, приймає рішення і передбачає, що може статися далі. Така його здатність описується терміном «machine learning», тобто машинне навчання [6, с. 753]. У маркетингових же цілях штучний інтелект зазвичай виявляється у складі програмного забезпечення, яке виконує певні функції, починаючи від аналітики, закінчуючи створенням персоналізованої пропозиції.

Прокладання шляху для створення величезного обсягу даних – це зростання багатьох підключених до Інтернету платформ і соціальних мереж, які мають можливість зчитувати кожен рух клієнтів, партнерів, конкурентів та інших учасників ринку. Кількість даних про поведінку користувачів з кожним днем зростає у геометричній прогресії. Щоб бути ефективними, уникаючи ризиків, необхідно проаналізувати дані бізнесу і споживачів, зібрані з різних ресурсів і отримати чіткі та змістовні відомості. Процес може бути виконаний більш швидкими темпами з використанням штучного інтелекту за допомогою інтелектуального аналізу даних. Він передбачає виявлення в даних раніше невідомих, нетривіальних, практично корисних і доступних інтерпретації знань, необхідних для прийняття рішень в різних сферах людської діяльності [7, с. 78]. Результатом є конкретні управлінські рішення і більш швидкі дії для вирішення постійно мінливих вимог ринку.

Однією з недавніх компаній, які взяли аналітику даних на основі штучного інтелекту, є Pfizer Australia Pty Limited. Використовуючи симулятор What-if Complexica, Pfizer може тестувати сценарії на основі внутрішніх і зовнішніх наборів даних. Pfizer також планує використовувати штучний інтелект для моделювання впливу торгових і маркетингових стратегій, дослідження припущень і гіпотез, які важко перевірити в реальному світі, і порівняти результати різних сценаріїв, щоб зрозуміти, що сприяє результатам бізнесу [8].

Спорідненою діяльністю, що також потребує аналізу величезних, поєднаних між собою масивів

даних є прогнозна аналітика. Алгоритми для прогнозу аналітики збирають великий масив даних про події, визначають тенденції і будують математичну модель, здатну досить точно спрогнозувати майбутній результат. Зростання продажів і доходу з кожного клієнта завдяки більш точному передбаченню, покращення відносин з клієнтами – ось результат таких запроваджень.

Наприклад, кілька видавництв Великої Британії, що займаються випуском газет, придбали у фірми «Neural Innovation Ltd» систему планування цін та витрат, побудовану на використанні нейронної мережі і генетичних алгоритмів. На основі накопичення даних ця система дозволяла виявляти різні закономірності між витратами на рекламу, об'ємом продажів, ціною газети, цінами конкурентів, днем тижня, пори року і рядом інших факторів. У результаті кожне видавництво змогло підібрати оптимальну стратегію для максимізації обсягу продажів або прибутку [9].

Найактуальнішою на сьогодні тенденцією у розвитку маркетингу є індивідуальний підхід до клієнта, підґрунтям якого є ефективна аналітика та більш точні прогнози, які доцільніше здійснювати за допомогою штучного інтелекту. Алгоритмічна персоналізація – це нова віха розвитку методів збору інформації у маркетингу. Якщо стандартна персоналізація працює за простими і заздалегідь встановленими правилами: враховується мова, місцеположення, час, то алгоритмічна персоналізація працює інакше - машина вивчає кожного користувача за усіма його діями у мережі (де реєструється, що купує, яку музику слухає, які відгуки залишає в соціальних мережах тощо) і весь час навчається, прагнучи точніше персоналізувати сайт та повідомлення споживачеві [10]. Тобто, пропозиція і звернення з масового характеру набувають форм індивідуального.

Для виконання цих завдань використовуються навчання з підкріпленням (англ. reinforcement learning). Алгоритм оптимізує свої дії, щоб отримати бажаний результат (наприклад, покупку на певну суму). Якщо результат досягнутий, машина запам'ятовує свої дії і оцінює їх, як позитивні, якщо не досягнутий – як помилкові. Так з часом машина навчається і починає все краще персоналізувати надану інформацію. Ви можете взяти всі наявні дані про клієнтів і з'єднати їх з сигналами про індивідуальні особливості, що надходять з ваших маркетингових платформ, щоб вирішити будь-які проблеми – чи то унікальна пропозиція, чи то індивідуальне ціноутворення.

Приклад – онлайн-ритейлер Shoes.com. За допомогою системи штучного інтелекту від компанії Sentinent Technologies кожен відвідувач сайту Shoes.com може швидко і зручно знайти в каталозі продукції те, що йому потрібно. Вивчаючи вміст каталогу в додатку, користувачі можуть

натиснути на будь-яку вподобану характеристику продукту, щоб побачити персоналізовані рекомендації, які підбираються завдяки фільтру візуальної інформації. Додатковою перевагою даної технології для компаній стане можливість отримувати більш деталізовану аналітику. Це у свою чергу допомагає фірмам подолати ефект «групалізації», коли користувач отримує усереднену пропозицію, засновану на перевагах схожої групи покупців, замість того, щоб отримувати вибірку на основі своїх власних уподобань [11, с. 46].

Вище описаний алгоритм дуже прив'язаний до концепції контент-маркетингу, яку можна визначити, як маркетинговий підхід, який має на меті знайти і запропонувати споживачеві продукти, які могли б найповніше задовольнити його потреби. Контент-маркетинг направлений на створення та поширення цінної, релевантної та послідовної інформації для залучення та збереження чітко визначеної аудиторії [3].

Головне завдання штучного інтелекту в цьому випадку – зробити контент-маркетинг або його процес більш адаптивним, гнучким, інтерактивним та інтелектуальним відповідно до потреб та інтересів клієнтів. Фактично контент-маркетинг можна розглядати, як великий процес, що включає в себе різні етапи, які призводять до виконання сценарію подачі контенту, розробленого маркетинговим відділом. У самому сценарії подачі контенту можна виділити три етапи: підготовка, запуск та перегляд контенту. На кожному з цих етапів спеціалісти стикаються з певними труднощами -добір інформації, прогноз зворотного зв'язку, постійне оновлення даних. Шляхи вирішення проблем, які може запропонувати штучний інтелект – прогнозування, оптимізація, експертна підтримка, адаптивне керівництво (для клієнтів/користувачів) та виправлення помилок (виявлених під час маркетингового процесу) [3].

Поєднуючи вищенаведену інформацію, можна сформувати прикладну модель інтелектуального контент-маркетингу, а саме: адаптивного сценарію подачі контенту споживачеві чи користувачеві. Цей сценарій заснований на цифрових даних, які можуть бути подані через Інтернет. Елементи, що формують ці цифрові дані можуть включати відео, звук та анімацію, деякі тексти та певні функції, які можуть отримувати відгуки від об'єктивних клієнтів чи користувачів (наприклад, коментарі чи кнопки рейтингу). Кожний елемент цієї моделі буде керований штучною нейронною мережею. Саме вона буде визначати, кому, в який момент часу і який елемент буде показано. Наприклад, клієнтам-новачкам, які вперше відвідали електронний ресурс буде показано повний набір елементів (повний сценарій), тим, хто відвідував цей ресурс раніше – будуть показані лише певні конкретні елементи сценарію (тільки текст чи скорочений варіант відео). Факторів, які будуть впливати на формування повідомлення для кожного клієнта, може бути декілька. Ці фактори залежать від цілей компанії (залучити нового клієнта, проінформувати, сформувати нову пропозицію) і прописуються при впровадженні елементів штучного інтелекту. Схематично зазначена модель показана на рис. 2.

Отже, штучний інтелект автоматично робить подачу контенту більш гнучкою, пристосованою до споживача, а головна роль, що відводиться маркетологу – це покращення, створення самої ідеї сценарію, вибір альтернативних елементів цифрового контенту. Машини не збираються замінити контент-маркетологів у найближчому майбутньому, але штучний інтелект наближає нас до більш інтелектуально-автоматизованого майбутнього.

Ще однією технологією штучного інтелекту, яка ще перебуває на стадії розробки, є чат-боти, які автоматизують спілкування виробників і продавців

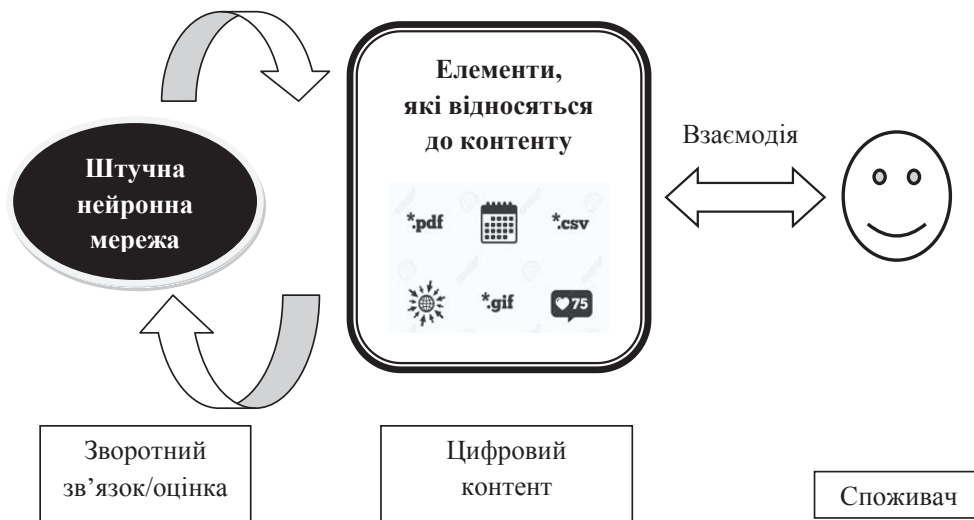


Рис. 2. Адаптивний сценарій подачі контенту з використанням нейронних мереж (власна розробка авторів)

зі споживачами. Оскільки маркетинг стає інформативним – основна комунікація з клієнтом все частіше відбувається у інтерактивному просторі. Чат-бот – це такий собі віртуальний співрозмовник, програма, яка створена для імітації поведінки людини при спілкуванні з одним або декількома співрозмовниками у реальному часі.

Існує кілька різновидів чат-ботів. Один тип реагує строго на певні команди, тобто якщо користувач ввів запит, який не відповідає заданим алгоритмом в системі, то вона просто не зрозуміє, що від неї хочуть. Другий тип використовує машинне навчання: система розуміє не лише окремі команди, а безпосередньо й мову користувача, її емоціональне забарвлення.

Аналізуючи і запам'ятовуючи ці дані, машина самовдосконалюється і в подальшому вже краще розуміє споживача [12]. Такі боти є більш затребуваними на ринку IT рішень для бізнесу, але у реальності більшість українських компаній ще досі використовують перший тип (ПриватБанк, Київстар, ModnaCasta). Звичайно, така комунікація має свої обмеження, але з її допомогою можна вирішити багато простих завдань. Допомога з оплатою, повідомлення про доставку, статус замовлення – все це під силу чат-боту. Таке рішення скорочує витрати на технічну підтримку і забезпечує прямий діалог з покупцем. У той же час, інсайти, зібрані в процесі розмов користувачів з ботом – відмінна можливість для створення персональних рекомендацій. Таким чином, чат-боти за допомогою свого штучного інтелекту допомагають сьгоднішнім маркетологам аналізувати дані про покупців краще, ніж коли-небудь ще.

Такі віртуальні продавці-консультанти все частіше замінюють живих людей. Наочним прикладом є досвід виробника спортивного і туристичного одягу North Face. У самому кінці минулого року компанія за підтримки штучного інтелекту системи Watson і агентства Fluid запустила бета-тест інтерактивного помічника для онлайн-магазину, який поводить як реальний продавець-консультант.

За два місяці бета-тесту його послугами скористувалося близько 50 тисяч клієнтів, які провели на сайті в середньому на дві хвилини довше, ніж в свою попередню сесію. Рівень задоволеності також виявився досить високим: за результатами оцінки три чверті користувачів із задоволенням попросили б асистента про допомогу ще раз. Це є наочним прикладом того, що покупці вже готові користуватися технологіями штучного інтелекту [11, с. 46].

Пріоритетним напрямом є вдосконалення вже існуючих чат-ботів, шляхом уведення в їхній код алгоритмів штучного інтелекту. Прикладом майбутніх розробок може стати чат-бот, який зможе спілкуватися з користувачем на природній мові в рамках всіх стадій продажів – від привітання до «дякую за покупку». Як приклад – Ви пишете

боту в месенджері, що хочете купити телефон, він дізнається ваші потреби і пропонує на вибір три варіанти, позбавляючи вас від проблем вибору, а потім переправляє на сторінку покупки.

Однак, не варто розраховувати на можливість повної автоматизації відділу технічної підтримки або відділу продажів за рахунок чат-ботів. Вони здатні економити час співробітників у стандартних випадках, що не вимагають людського інтелекту. Так ваші співробітники будуть набагато рідше цитувати клієнтам добірку питань, які виникають найчастіше, або в голосовому режимі супроводжувати процес оформлення замовлення одного з 10 продуктів. При цьому вони зможуть приділити більше часу дійсно важливим і складним завданням, що дійсно вимагають людського втручання.

Отже, залучення певних елементів штучного інтелекту у сферу маркетингу поступово заміщує людську працю. Однак, це зовсім не означає, що всі маркетологи залишаться без роботи, але саму структуру маркетингу доведеться реструктуризувати майже повністю. Нове покоління маркетологів стане управляти комунікаціями між агентами, які діють на основі штучного інтелекту, виробниками і споживачами. Їх нові компетенції будуть включати в себе дизайн агентських сервісів, виховання і мотивацію агентів та інші креативні завдання, які поки ще під силу вирішувати тільки людині. Ще у 2015 році незалежна аналітична компанія Forrester передбачила, що до 2020 року в США буде ліквідовано мільйон робочих місць у сфері продажів. Найбільш сміливі прогнози припускають появу до 2025 року нової професії в області маркетингу – дизайнер людських емоцій, де завдання людей – генерувати емоції, а агентів – реагувати і пропонувати відповідний продукт. Щоб в майбутньому залишитися у професії, маркетологи повинні будуть вміти не тільки рекламувати (продавати продукт), але також володіти певним спектром економічних і технологічних компетенцій, розуміти вимоги, які висуває штучний інтелект, щоб ставити йому адекватні завдання. У світі все більше цінуються унікальні (міждисциплінарні) компетенції. У професії залишаться найбільш кваліфіковані та креативні фахівці, інших займуть більш рутинною роботою. Бути в професії – може стати привілеєм.

Висновки з проведеного дослідження. Маркетинг входить до нової ери, коли на допомогу маркетологам приходять штучний інтелект. Він допоможе автоматизувати аналітику і комунікації кампанії, створювати новий, більш сильний зв'язок між брендами і споживачами та в кінцевому рахунку призведе до гіперперсоналізованого досвіду, що викликає сильні емоції. Правда, побічним ефектом цього буде те, що у професії виживуть не більше 20% найбільш талановитих і креативних маркетологів, які відкидають шаблонне мислення.

Тим не менше, не варто боятися штучного інтелекту, бо це всього лише інструмент, що дозволяє маркетологам за допомогою статистичних спостережень і машинного навчання виявляти і ліквідувати розриви – чорні діри, де комунікація не досягає споживачів і не працює на реалізацію їх потреб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. McCarthy J. What is artificial intelligence? [Електронний ресурс] / John McCarthy. – 2007. – Режим доступу до ресурсу: <http://www-formal.stanford.edu/jmc/whatisai/>.
2. Аверкин Н. Н. Толковый словарь по искусственному интеллекту [Электронный ресурс] / Н. Н. Аверкин, М. Г. Гаазе-Рапопорт, Д. А. Поспелов. – М: Радио и связь, 1992. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.raai.org/library/tolk/aivocpred.html>.
3. Roetzer P. Content Marketing: The Path to a More (Artificially) Intelligent Future [Электронный ресурс] / Paul Roetzer. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://contentmarketinginstitute.com/2017/04/cognitive-content-marketing-ai/>.
4. Гаврилова Т. А. Базы знаний интеллектуальных систем / Т. А. Гаврилова, В. Ф. Хорошевский. – СПб: Питер, 2000. – 384 с.
5. Осипов Г. С. Искусственный интеллект: состояние исследований и взгляд в будущее / Г. С. Осипов // Новости искусственного интеллекта. – 2001. – № 1. [Электронный ресурс] / Г. С. Осипов – Режим доступу до ресурсу: <http://www.raai.org/about/persons/osipov/pages/ai/ai.html>.
6. Russell S. Artificial Intelligence: A Modern Approach / Stuart Russell. – 3rd Edition – Upper Saddle River: Prentice Hall, 2010. – 1132 p.
7. Дюк В. А. Применение технологий интеллектуального анализа данных в естественнонаучных, технических и гуманитарных областях / В. А. Дюк, А. В. Флегонтов, И. К. Фомина / Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – СПб.: СПбРГПУ, 2011. – № 138. – С. 77-84.
8. Shama J. 5 Ways AI will Overhaul Sales and Marketing [Электронный ресурс] / Jacob Shama. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.customerintelligence360.com/>.
9. Кальченко Д. А. Нейронные сети: на пороге будущего [Электронный ресурс] / Д. А. Кальченко // КомпьютерПресс. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: <http://compress.ru/article.aspx?id=9663>.
10. Fox S. Domesticating artificial intelligence: Expanding human self-expression through applications of artificial intelligence in prosumption [Электронный ресурс] / Fox // Journal of Consumer Culture. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1469540516659126>.
11. Шах А. В. Применение методов искусственного интеллекта в маркетинговой деятельности / А. В. Шах, И. В. Колбаско // Экономика, технологии и право в современном мире: Международная научно-практическая конференция, 20-21 октября 2016 г., г. Барановичи, Респ. Беларусь / редкол.: А. В. Ники-

шова (гл. ред.) [и др.]. – Барановичи: РИО БарГУ, 2016. – С. 45-47.

12. Боты – будущее интернет-маркетинга [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://bartstudio.ru/blog/boty-budushee-internet-marketinga>.

13. Тьюринг А. Может ли машина мыслить? (С приложением статьи Дж. фон Неймана «Общая и логическая теория автоматов») / А. Тьюринг. – М: ГИФМЛ, 1960. – [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.etheroneph.com/files/can_the_machine_think.pdf.

REFERENCES:

1. McCarthy J. What is artificial intelligence? Available at: <http://www-formal.stanford.edu/jmc/whatisai/> (accessed 22.11.2017).
2. Averkin N. N., Gaaze-Rapoport M. G., Pospelov D. A. (1992) *Tolkovy slovar' po iskusstvennomu intell-ektu* [Explanatory dictionary of artificial intelligence]. Moscow: Radio i svyaz' (in Russian). Available at: <http://www.raai.org/library/tolk/aivocpred.html>.
3. Roetzer P. Content Marketing: The Path to a More (Artificially) Intelligent Future Available at: <http://contentmarketinginstitute.com/2017/04/cognitive-content-marketing-ai/> (accessed 20.11.2017).
4. Gavriloval T. A., Khoroshevskiy V. F. (2000) *Bazy znaniy intellektual'nykh sistem* [Intelligent Systems Knowledge Bases]. SPb: Piter (in Russian).
5. Osipov G. S. *Iskusstvennyy intellekt: sostoyanie issledovaniy i vzglyad v budushchee* [Artificial intelligence: a state of research and a look into the future]. *Novosti iskusstvennogo intellekta* [News of Artificial Intelligence] (electronic journal), no. 1. (in Russian) Available at: <http://www.raai.org/about/persons/osipov/pages/ai/ai.html> (accessed 23.11.2017).
6. Russell S. (2010) *Artificial Intelligence: A Modern Approach* (3rd Edition). Upper Saddle River: Prentice Hall.
7. Dyuk V. A., Flegontov A. V., Fomina I. K. (2011) *Primenenie tekhnologiy intellektual'nogo analiza dan-nykh v estestvennonauchnykh, tekhnicheskikh i guman-itarnykh oblastiakh* [Application of technologies for intellectual data analysis in the natural, technical and humanitarian fields]. *Izvestiya Rossiyskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A. I. Gertsena* [News of the Russian State Pedagogical University. A. I. Herzen], no. 138, pp. 77-84. (in Russian).
8. Shama J. 5 Ways AI will Overhaul Sales and Marketing. Available at: <http://www.customerintelligence360.com/> (accessed 23.11.2017).
9. Kal'chenko D. A. (2005) *Neyronnye seti: na poroge budushchego* [Neural networks: on the eve of the future]. *Komp'yuterPress* [ComputerPress]. Available at: <http://compress.ru/article.aspx?id=9663> (in Russian) (accessed 23.11.2017).
10. Fox S. (2016) *Domesticating artificial intelligence: Expanding human self-expression through applications of artificial intelligence in prosumption*. *Journal of Consumer Culture*. Available at: <http://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1469540516659126> (accessed 23.11.2017).

11. Shakh A. V., Kolbasko I. V. (2016) *Primenenie metodov iskusstvennogo intellekta v marketingovoy deyatel'nosti* [Application of methods of artificial intelligence in marketing activities]. *Ekonomika, tekhnologii i pravo v sovremennom mire: Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya* [Economics, Technology and Law in the Modern World: International Scientific and Practical Conference]. (Belarus, Baranavichy, October 20-21, 2016) (eds. Nikishova A. V.). Baranavichy: RIO BarGU, pp. 45-47 (in Russian).

12. Boty – budushchee internet-marketinga (2016) [Bots – the future of Internet marketing] [Electronic journal]. Available at: <https://bartstudio.ru/blog/boty-budushchee-internet-marketinga> (accessed 23.11.2017).

13. T'yuring A. (1960) *Mozhet li mashina myslit?* [Can the machine think?]. S prilozheniem stat'i Dzh. fon Neymana «Obshchaya i logicheskaya teoriya avtomatov» [With the appendix of J. von Neumann's paper «The general and logical theory of automata»]. [Electronic journal]. Available at: http://www.etheroneph.com/files/can_the_machine_think.pdf (in Russian) (accessed 23.11.2017).

Kuzomko V.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics
Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

Repnikova I.P.

Graduate Student,
Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN DIGITAL MARKETING

Computerization of society and its institutes leads to a change in the organization of management and forms a new concept of economic development – the information economy, in which the emphasis shifts to the use of electronic- communication information technologies in the development of all its main areas. Marketing also changes under the influence of the information environment. Gradually increasing its information component, it becomes more digital.

Trying to keep up with the times, marketing, as a dynamic science, constantly attracts new technologies that make it practically indispensable for the promotion of goods and services, because it provides the timely and relevant access of manufacturers and sellers of products and services to consumers in the most cost-effective way. One of these technologies, which can radically change the life of the whole society, is artificial intelligence.

This article reveals the concept of artificial intelligence, showing in real examples how such technology can be effectively implemented in modern marketing tools and what benefits it brings both consumers and marketers. Each of the technological directions of artificial intelligence, which is given in the work, is embodied in various kinds of software that is used to solve marketing problems. The main feature of the application of artificial intelligence, which we want to pay attention to – is the ability of the machine to self-study. To create systems that continuously learn on the basis of the received information, artificial intelligence requires huge volumes of data filtered using algorithms. Like the human brain, he learns on the basis of models he has already seen in the past, and thus makes decisions and predicts what can happen next. But calculations and forecasts built with the help of artificial intelligence, as usual, much better than calculations of data processing and analysis specialists, since people are physically unable to handle a large amount of information.

In the work, we show that the potential of artificial intelligence is not yet fully developed; it will take years and trouble work for IT engineers. However, in marketing, this promising technology has already begun to conquer the first springboard for the further offensive. From advanced market research to personalization of content – the introduction of artificial intelligence may be useful to marketers who are looking for ways to improve the process of information analysis and determine the scale of impact on consumers without unnecessary costs.

ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОЇ ГАЛУЗІ

FEATURES OF MANAGEMENT AT ENTERPRISES OF THE RESTAURANT INDUSTRY

УДК 658.8

Кукліна Т.С.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародного туризму Запорізький національний технічний університет

Корнієнко О.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародного туризму Запорізький національний технічний університет

У статті розглянуто особливості управління персоналом, як однієї з найбільш важливих сфер життя підприємства. Виокремлено кілька категорій ресторанного персоналу. Проведено оцінку властивостей особистості і діяльності керівників підприємства швидкого обслуговування. При дослідженні показника якості діяльності керівника використано анкету типу «Характер взаємин у колективі». Наведено схему загального та професійного розвитку персоналу. Узагальнено в три етапи модель професійної підготовки.

Ключові слова: персонал, ресторанне підприємство, керівник, працівник, розвиток, професійна майстерність.

В статье рассмотрены особенности управления персоналом, как одной из наиболее важных сфер жизни предприятия. Выделены несколько категорий ресторанного персонала. Проведена оценка свойств личности и деятельности руководителей предприятий быстрого обслуживания. При исследовании показателя качества деятельности

руководителя использованы анкеты типа «Характер взаимоотношений в коллективе». Приведена схема общего и профессионального развития персонала. Обобщена в три этапа модель профессиональной подготовки.

Ключевые слова: персонал, ресторанное предприятие, руководитель, работник, развитие, профессиональное мастерство.

In the article, peculiarities of personnel management as one of the most important spheres of life of the enterprise are considered. Highlighted several categories of restaurant staff. The evaluation of properties of the person and activity of heads of fast foods is conducted. In the study of an indicator of the quality of work of the head, the questionnaire of the "Character of relationships in the team" type is used. The scheme of general and professional development of staff is presented. Generalised three-phase model of professional training.

Key words: personnel, food company, manager, employee, development, professional excellence.

Постановка проблеми. Управління персоналом є однією з найбільш важливих сфер життя підприємства. Активізація і розвиток потенціалу персоналу підприємства та пов'язані із цим соціальні проблеми не вирішуються автоматично. Недооцінка значення мотивації і розвитку персоналу підприємства збільшує спад виробництва, веде до зниження продуктивності праці, розтрата і знецінюванню людського капіталу. Про це свідчать як загальні економічні показники (падіння виробництва, ріст безробіття, скорочення професійно-технічної підготовки і ін.), так і положення на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дану проблематику розглядали вітчизняні та зарубіжні вчені такі, як: Р.А. Браймер, Г.І. Євтушенко, А.Я. Кибанов, Р.А. Кричевський, А.С. Ліфінець, М.К. Маусов, М.Х. Мескон, В.І. Цибух, Ю.М. Чоботар та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз особливостей управління персоналом на підприємствах ресторанної галузі, на прикладі керівного складу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Наявність кваліфікованого і добре навченого персоналу – одна з найважливіших складових успішності ресторанного бізнесу. Можна виділити кілька категорій ресторанного персоналу.

Категорія перша – адміністрація ресторану. Це керуючий рестораном, бухгалтерія, кадрова, маркетингова, рекламна служби, служба персоналу, служба логістики й т. д. Тобто, це фахівці, які

забезпечують фінансово-адміністративне управління рестораном [1].

Категорія друга – фахівці кухні. Шеф-кухар, кухарі, кондитери й т. п. Працівники, що забезпечують асортимент і якість страв у ресторані.

Категорія третя – обслуговуючий персонал у залі: офіціанти і менеджери залу – працівники, що забезпечують безпосередній контакт з відвідувачами ресторану.

Категорія четверта – підсобні служби (прибирання, доставка продуктів, миття посуду і підсобні роботи на кухні) – працівники, що забезпечують необхідні умови для роботи всіх інших категорій.

У системі продажів ресторану тією чи іншою мірою беруть участь усі категорії персоналу. Проте, є ключові фігури, здатні в значній мірі впливати на поведінку інших співробітників, створювати сприятливу робочу атмосферу, формувати злагоджену команду однодумців. Це керуючий і шеф-кухар. Саме через них відбувається впровадження відповідної корпоративної культури в усі структури ресторану [7].

За період переходу до ринкової економіки відбулися зміни потужності різних типів закладів ресторанного господарства: середня місткість одного об'єкта типу ресторану зменшилася більше, ніж в 1,5 рази, поступово зростає середня місткість одного кафе, закускової, буфету, бару, майже незмінною залишається місткість їдалень.

Трансформація загальнодоступної мережі ресторанного господарства відбувається шляхом розвитку двох основних напрямів: сільового

та несітьового. Сітьові утворення, або мережа, створюються на основі правил взаємодії та інтеграції підприємств як економічних суб'єктів, що мають близьку систему цінностей. За рівнем, якістю та специфікою надаваних послуг на українському ринку ресторанного господарства виділилися три основні сітьові системи:

1) елітних підприємств (закладів) ресторанного господарства (або так званих закладів «високої кухні»);

2) формату Quick & Casual;

3) підприємств (закладів) швидкого обслуговування [3].

Для частки рестораних підприємств, а саме: закладів швидкого обслуговування, було проведено аналіз діяльності керівництва. Об'єктивна оцінка особистісних властивостей керівників починається з вибору складу експертів з урахуванням структури управління. Через незначну кількість персоналу на таких підприємствах будуть опитані всі працівники (табл. 1) [6]. Для прикладу взято ресторанне підприємство в м. Запоріжжя. Зі штатним складом 58 осіб.

Таблиця 1

Схема вибору експертів для оцінки властивостей особистості і діяльності керівників підприємства швидкого обслуговування

Категорія керівників (кого оцінюють)	Склад експертів (хто оцінює)	Кількість осіб
Власник закладу	Головний бухгалтер, шеф кухарі, адміністратор.	4
Головний бухгалтер	Адміністратор, власник закладу, касири, шеф кухарі.	8
Шеф кухар першої зміни	Адміністратор, власник закладу, головний бухгалтер, шеф кухар другої зміни, кухарі, прибиральниці та посудомийки.	10
Шеф кухар другої зміни	Адміністратор, власник закладу, головний бухгалтер, шеф кухар першої зміни, кухарі, прибиральниці та посудомийки.	12
Головний адміністратор	Касири, офіціанти, кур'єри, власник закладу, головний бухгалтер, шеф кухарі, охоронець, прибиральниці.	19

Отримані у процесі аналізу дані представлені в таблиці 2, у якій представлені діапазони чотирьох основних зон виразності властивостей особистості керівників. Кожній зоні привласнений ранг, що дозволяє більш точно визначити рівень професіоналізму керівника.

Результат анкетування щодо проф. придатності складу керівних посад

Посада	Зони рівнів професійної придатності				Усього опитаних експертів
	Номінальна	Ординарна	Потенційна	Перспективна	
Власник закладу	-	1	2	1	4
Головний бухгалтер	1	2	1	4	8
Шеф кухар першої зміни	1	4	1	4	10
Шеф кухар другої зміни	3	6	2	1	12
Головний адміністратор	3	9	2	5	19

Більшість людей, із числа опитаних вважають професійний рівень власника закладу та складу керівників досить високим, хоча їм і потрібно вдосконалювати ряд особистісних властивостей для підвищення своїх професійних якостей. Керівником середнього рівня більшість опитаних експертів вважають головного адміністратора, якому для відповідності займаній посаді потрібно ліквідувати деякі недоліки. Зокрема: удосконалювати ряд особистісних властивостей таких, як: контактність і заповзятливість, підвищувати ефективність організаційно-управлінської діяльності і довіра працівників до спільної діяльності, бути більш вимогливим і у той же час ставиться до своїх підлеглих більш тактично.

Аналіз результатів досліджень, проведених у кафе швидкого обслуговування м. Запоріжжя з вивчення соціально-психологічних установок особистості керівників показав:

– досить високий рівень досліджуваних властивостей у шеф-кухаря першої зміни та головного бухгалтера (80% досліджуваних властивостей вище нормативних);

– у головного адміністратора та шеф-кухаря другої зміни – нижче середнього (лише 20% досліджуваних властивостей вище нормативних).

Результати даного аналізу ще раз підтверджують результати, отримані при дослідженні рівня професійної майстерності наведені вище.

У ході дослідження професійної придатності з урахуванням стилю і методів керівництва була проведена оцінка властивостей і типів відносин особистості керівників у процесі виконання ними своїх професійних функцій [4]. Оцінка властивостей і типів відносин особистості свідчить, що за параметрами «самостійність» у прийнятті рішень, методах управління не повною мірою відповідають статусу керівника 40% обстежених, при рівні

експертних оцінок ледве вище нормативних оцінок резерву керівників. За «стабільністю» до різного роду стресогенних факторів невідповідності не виявлено у жодного керівника. Серед стилів управління переважає авторитарно-демократичний стиль відповідний 80% керівників.

При дослідженні показника якості діяльності керівника – соціально-психологічного клімату, використовують анкети типу «Характер взаємин у колективі» [7]. За більш детального розгляду факторів, що впливають на характер взаємин у колективі можна виділити, великий відсоток тих, котрі вважають, що колектив, здійснюючи поставлені планові завдання, одночасно намагається брати до уваги інтереси окремих осіб у питанні про цілі, поставлені у колективі (табл. 3).

Таблиця 3
Які цілі переважно поставлені у вашому колективі

Цілі	Число відповідей (%)
У нашому колективі кожний намагається у своїй роботі здійснити, насамперед, свої власні бажання	16
У нашому колективі зважають винятково на планові цілі, на інтереси окремих осіб не звертається увага	13
У нашому колективі цілі визначає тільки маленька група людей	5
У нашому колективі цілі визначає тільки безпосередній начальник	18
Наш колектив здійснює поставлені планові завдання і одночасно намагається брати до уваги інтереси окремих осіб	48

Аналіз задоволеності роботою в колективі показав, що більшість опитаних співробітників мають нейтральне ставлення до роботи, але не можна сказати, що вони задоволені. Про це говорить той факт, що 65% співробітників задоволені своєю роботою лише частково.

Як причини незадоволеності роботою у 20% випадків називалася некомпетентність вищого керівництва, у 65% випадків називався низький рівень заробітної плати і у 15% – великий обсяг роботи.

Характер взаємин між членами колективу загалом складається зі стосунків керівника і підлеглих та підлеглих між собою. За результатами тестування видно, що більшість співробітників задоволені ставленням керівника до колективу і до кожного окремо, а в колективах переважають дружні-довірчі відносини.

Оцінка соціально-психологічного клімату – важливий показник, що характеризує рівень розвитку групи, а також здатності керівника у створенні стійкого колективу [2]. Оцінка соціально-психологічного клімату є вирішальною серед всіх компонентів оцінки властивостей керівника.

Таким чином, можна констатувати що:

1. Усі керівні посади, окрім менеджера мають досить високу підтримку працівників закладу.
2. Не зважаючи на неоднорідність інтересів у працівників, вони лояльні один до одного та до керівництва.
3. Майже усі робітники закладу впевнені у лояльності керівництва та своїх колег до себе.

Сьогоднішній працівник повинен володіти стратегічним мисленням, підприємливістю, широкою ерудицією, високою культурою. Це висунуло на порядок денний вимогу безперервного розвитку



Рис. 1. Розвиток персоналу

персоналу – повне розкриття особистого потенціалу працівників і зростання їх спроможності робити внесок у діяльність організації [1].

Розвиток персоналу може бути загальним і професійним. Професійний розвиток – це процес підготовки співробітників до виконання нових виробничих функцій, зайняття посад, вирішення нових завдань, спрямований на подолання розбіжності між вимогами до працівника і якостями реальної людини (рис. 1).

Підвищення професійної майстерності розглядається українським трудовим законодавством, як прямий службовий обов'язок усіх керівних працівників і фахівців [5].

Висновки з проведеного дослідження. В ідеалі модель професійної підготовки керівника включає три етапи:

– по-перше, базову навчання перед заняттям первинної посади протягом 1-2 років у спеціальному навчальному закладі (додаткову освіту, як правило, в області економіки, права або менеджменту), завершується стажуванням і роботою на посаді;

– по-друге, короткострокову навчання перед заняттям кожної нової посади, що доповнює і поглиблює базову (включає навчання в навчальному закладі та стажування в загальній складності протягом 3-6 місяців);

– по-третє, підвищення кваліфікації терміном до 2 місяців.

Теоретичне навчання у спеціальних центрах полягає у прослуховуванні лекцій-бесід, участі в дискусіях і консультаціях.

Серйозною проблемою як для слухачів, так і для більшості організацій є затребуваність результатів навчання. Для більш повного використання результатів навчання на робочому місці можна використовувати такі підходи:

1. Структурна реорганізація роботи – це включення до структури робочих функцій завдань, що відповідають новому рівню підготовки працівника.

2. Підвищення змістовності роботи.

3. Збір інформації про досвід конкурентів.

Ефективність вкладень у людський капітал, у тому числі у підвищення кваліфікації або в освіту працівників, можна розглядати аналогічно ефективності інвестицій у нові технології, обладнання, цінні папери і т. п. У будь-якому випадку слід зіставляти суму витрат на освіту і можливі вигоди від того, хто виступає в якості «інвестора».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Браверман А.Е., Саулин А.В. Интегральная оценка результативности предприятий. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <<http://www.xserver.ru/user/iorpp/>>.

2. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: управление предприятием на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управле-

ния. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://laban.rs/lib/Novy_menedzhment>.

3. Рынок консалтинговых услуг. Його становлення та розвиток в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <<http://www.management.com.ua/consulting/cons002.html>>.

4. П'ятницька Г.Т. Інноваційний потенціал розвитку підприємств ресторанного господарства в Україні // Товари і ринки: Міжнародний науково-практичний журнал. – К.: КНТЕУ, 2013. – № 2(16). – С. 29-44.

5. Петрович І.М., Галаз Л.В. Мотиваційні аспекти удосконалення використання трудового потенціалу промислових підприємств. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/15953/1/52_339-345_Vis_725_Ekonomika.pdf>.

6. Методические подходы к оценке потенциала предприятия. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <http://studbooks.net/54092/ekonomika/metodicheskie_podhody_otsenki_potentsiala_predpriyatiya>.

7. Крушельницька О.В. Управління персоналом: навчальний посібник. – К.: Кондор. – 2006. – 296 с.

8. Завдский И.К. Факторы мотивации персонала в менеджменте // Экономика Украины. – 2003. – № 4. – С. 79-84.

REFERENCES:

1. Braverman A.E., Saulyan A.V. Yntehrlnaia otsenka rezultatyvnosti predpriyatiy [Integral estimation of effectiveness of enterprises]. Available at: <<http://www.xserver.ru/user/iorpp/>> (in Russian).

2. Bovykin V.Y. Novyi menedzhment: upravlenye predpriyatiem na urovne vysshykh standartov; teoriya y praktyka efektyvnoho upravlyeniya [New management: the management of the enterprise to the highest standards; theory and practice of effective management] Available at: <http://laban.rs/lib/Novy_menedzhment> (in Russian).

3. Ryнок konsal'tynovykh posluh. Yoho stanovleniia ta rozvytok v Ukraini [The market for consulting services. Its formation and development in Ukraine] Available at: <<http://www.management.com.ua/consulting/cons002.html>> (in Ukrainian).

4. Piatnytska H.T. (2013) Innovatsiinyi potentsial rozvytku pidpriemstv restorannoho hospodarstva v Ukraini [Innovative potential of development of enterprises of restaurant business in Ukraine] [Tovary i rynky: Mizhnarodnyi naukovo-praktychnyi zhurnal, vol. 2(16). – Pp. 29-44] (in Ukrainian).

5. Petrovych Y.M., Halaz L.V. Motyvatsiinyi aspekty udoskonalenniia vykorystanniia trudovoho potentsialu promyslovykh pidpriemstv [Motivational aspects of improving the use of labor potential of industrial enterprises] Available at: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/15953/1/52_339-345_Vis_725_Ekonomika.pdf> (in Ukrainian).

6. Metodicheskiye podkhody k otsenke potentsiala predpriyatiya. [Methodological approaches to the assessment of the potential of the enterprise]. Available at: <http://studbooks.net/54092/ekonomika/metodicheskie_podhody_otsenki_potentsiala_predpriyatiya> (in Russian).

7. Krushelnytska O.V. (2006) Upravlinnia personalom [Management of personnel] Kyiv: Kondor. – 296 p. (in Ukrainian).

8. Zavadskiy Y.K. (2003) Faktory motyvatsyy personala v menedzhmente [Factors of personnel motivation in management] [Ukraine's Economy, vol. 4. – Pp. 79-84] (in Russian).

Kuklina T.S.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Tourism
Zaporizhzhia National Technical University

Kornienko O.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Tourism
Zaporizhzhia National Technical University

FEATURES OF MANAGEMENT AT ENTERPRISES OF THE RESTAURANT INDUSTRY

Personnel management is one of the most important spheres of life of the enterprise. This is evidenced by both the overall economic performance (decline in production, rising unemployment, reduced vocational training, etc.) and position at the enterprises.

The presence of qualified and well-trained staff is one of the most important components of the success of the restaurant business. In the sale system of the restaurant, in one way or another, all categories of personnel participate. However, there are key figures, which can greatly influence the behaviour of other employees, creating favourable working atmosphere, forming a cohesive team of like-minded people.

For a fraction of the restaurant owners, namely, fast food establishments, the analysis was conducted of the leadership. An objective assessment of the personal characteristics of leaders starts with the selection of experts taking into account the governance structure. In the course of research of suitability, taking into account the style and methods of management, carried out the evaluation of the properties and relationships of individual leaders in the process of performing their professional functions. The nature of the relationship between team members in general consist of relations between leader and subordinates and subordinates among themselves.

Today's worker must possess strategic thinking, resourcefulness, erudition, high culture. It is put forward on the agenda the requirement of continuous staff development – full disclosure of personal potential of workers and increase in their ability to contribute to the activities of the organization. Staff development can be shared and professional.

For a more complete use of learning outcomes in the workplace, you can use the following approaches:

1. Structural reorganization of the work is the inclusion in the structure of business functions tasks, which correspond to the new level of training of the employee.
2. Enhancing the meaningfulness of work.
3. Gathering information about the experiences of competitors.

The effectiveness of investments in human capital, including training or education, can be considered similar to the efficiency of investments in new technologies, equipment, securities, etc. In any case, you should compare the cost of education and the possible benefits of who acts as “investor”.

СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

FOREIGN MARKET ACCESS STRATEGIES OF AGROINDUSTRIAL ENTERPRISES

У статті досліджено основні стратегії виходу підприємств АПК на зовнішній ринок. Розглядається зовнішньоекономічна діяльність як важлива і невід'ємна частина господарської діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин. Надано характеристику зарубіжного досвіду у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК. Розглянуто основні аспекти у побудові стратегії виходу на зовнішній ринок. Обґрунтовано, що експортний потенціал є основою для розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок.

Ключові слова: стратегія, підприємство АПК, конкурентоспроможність, конкуренція, агропромисловий комплекс, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішній ринок.

В статье исследованы стратегии выхода предприятий АПК на внешний рынок. Рассматривается внешнеэкономическая деятельность как важная и неотъемлемая часть хозяйственной деятельности предприятий, фирм, всех участников рыночных отношений. Охарактеризованы зарубежного опыта в осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятий АПК.

Рассмотрены основные аспекты в построении стратегий выхода на внешний рынок. Обосновано, что экспортный потенциал является основой для разработки стратегии выхода предприятия на внешний рынок.

The article analyses the strategies of the agroindustrial enterprises to enter the foreign market. Foreign economic activity is considered as an important and integral part of the economic activity of enterprises, firms, all participants in market relations. The description of foreign experience in the implementation of foreign economic activity of enterprises of the agroindustrial complex is given. The main aspects of the construction of strategies for entering the external market are considered. It is substantiated that export potential is the basis for developing a strategy for the company to enter the foreign market.

Key words: strategy, agroindustrial enterprise, competitiveness, competition, agroindustrial complex, foreign economic activity, external market.

УДК 631.11:339.13

Лавренко О.І.

аспірант кафедри аграрного менеджменту
Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс України на сьогодні характеризується значним експортним потенціалом, що актуалізує проблему пошуку напрямів його ефективного використання в умовах загострення конкурентної боротьби на ринках сільськогосподарської продукції. Одним з найбільш дієвих напрямів реалізації експортного потенціалу є використання інструментів стратегічного управління при здійсненні експортних операцій. У сучасних умовах глобалізації світової економіки та жорсткої конкуренції перед підприємствами постає проблема побудови ефективною стратегії виходу організації на зовнішній ринок. Запорукою успіху компанії в процесі завоювання частки зарубіжного ринку є чітко сформована та правильно обрана стратегія, визначені цілі діяльності та шляхи їх досягнення. Зовнішньоекономічна діяльність є одним з найбільш важливих напрямів розвитку підприємництва багатьох великих, середніх та малих підприємств, що функціонують у агропромисловому комплексі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день у вітчизняній та зарубіжній літературі питання створення та вибору стратегії висвітлено багатьма авторами. Серед них: П. Друкер, Г. Мінцберг, М. Портер, П. Нортон, П. Немцов, З. Шершньова, В. Пастухова.

Не дивлячись на те, що побудові стратегії присвячено дуже багато праць, потреба в конкретних алгоритмах та адаптації до конкретних ситуацій в галузі та на підприємстві залишається. Крім того,

побудова стратегії виходу на зовнішній ринок має свої особливості, вона повинна враховувати законодавство, а також міжнародні стандарти і традиції тих країн, корпорацій і ринків, на які планується вихід.

Постановка завдання. Метою роботи є розкриття особливостей вибору стратегії підприємствами АПК у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність підприємства на внутрішньому і зовнішніх ринках характеризується можливістю випускати конкурентоспроможну продукцію із потенційною можливістю для такого випуску. Зовнішньоекономічна діяльність є важливою і невід'ємною частиною господарської діяльності підприємств, фірм, усіх учасників ринкових відносин. В умовах централізованої, планової системи господарювання зовнішньоекономічні зв'язки здійснювалися тільки на державному рівні. Підприємства як юридичні особи були позбавлені можливості самостійного виходу на зовнішній ринок. Перехід до ринкових відносин і організація фондового, товарного ринків і ринків факторів виробництва створюють сприятливі умови для здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств і організацій АПК, підвищення рівня і обсягів виробництва. У нових економічних умовах господарювання підприємства та об'єднання АПК отримали право безпосередньо здійснювати експортно-імпортні операції. Незважаючи на велику зацікавленість суб'єктів підприємницької діяльності у використанні права виходу на

зовнішній ринок і здійсненні експортно-імпорتنних операцій та отриманні валютних коштів, практика показує, що результати цієї діяльності не завжди є позитивними. Тому перед суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності стоять проблеми аналізу динаміки, кон'юнктури міжнародних і внутрішніх ринків і на цій основі – розробки механізмів адаптації, що сприяють достатній гнучкості в поведінці суб'єктів господарювання та оперативності в прийнятті ними відповідних рішень [1].

Вибір стратегії у сфері зовнішньоекономічної діяльності для конкретного підприємства – це довготривалий процес, який передбачає вибір варіанта стратегії з можливих альтернатив поведінки та узгодженість дій усіх структурних підрозділів. Загалом суть стратегічного управління підприємством, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, зводиться до формування уявлення про міжнародний ринок та можливі вигоди й перспективи поведінки на ньому. Реалізуючи стратегічне управління підприємством на міжнародному ринку, неможливо оминати питання оцінки ризиків і перспектив на коротко-, середньо- та довгостроковий періоди.

У країнах Європейського Союзу створені сприятливіші умови для виробників у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Передусім – це зумовлено роботою інституцій, аналітичних агентств, які оперативно надають інформацію, що може використовуватися невеликими виробниками для стратегічного планування. Успішно функціонує система державної підтримки сільського госпо-

дарства через систему дотацій. Зокрема, в Польщі прикладом такої організації є Інститут економіки рослинництва і тваринництва (Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej), який щомісячно здійснює моніторинг розвитку аграрного ринку, проводить і оприлюднює результати досліджень за різними напрямками, зокрема й щодо розвитку світового ринку за видами товарних ринків.

За даними цього інституту, найбільша увага приділяється важливим питанням, що стосуються економічної, виробничої і соціальної ситуації в польському селі, сільському господарстві, ширша – розвитку харчової промисловості в рамках дослідницької програми «Конкурентоспроможність польських аграрних підприємств у контексті глобалізації та європейської інтеграції». В Україні останнім часом спостерігається інтенсивне поглинання сільськогосподарських підприємств, тому життєво необхідними для цієї категорії виробників стають підвищення уваги з боку управлінського складу до пошуку іноземних партнерів, вихід на нові ринки, у тому числі й іноземні, диверсифікація виробництва, підвищення власного рівня конкурентоспроможності тощо. Оскільки сільське господарство тісно пов'язане з харчовою промисловістю, продовольчими ринками, неможливо оминати й нові підходи до бачення конкуренції (характерні передусім для ринків США), де на перше місце у провідних компаніях виходить стратегія творення унікальної цінності спільно з клієнтами, центром якої виступає не дохід підприємства, а споживач. Згідно з традиційним підходом



Рис. 1. Стратегії виходу на зовнішній ринок

у конкуренції метою конкурентної стратегії є позиціонування компанії на заданому просторі в межах галузі (вид залучених ресурсів – фіксовані, зорієнтовані на компанію). Відповідно до нового підходу в конкуренції метою конкурентної стратегії стає відкриття нових джерел цінностей і нових можливостей (вид ресурсів – розширювані, наявні за вимогою, зорієнтовані на середовище, що вдосконалюється). Для підприємств АПК орієнтація на споживача, що посилює увагу виробника до питань якості продукції, є важливим завданням. Це дає змогу концентрувати увагу на підвищенні конкурентоспроможності української продукції, а відтак зміцнити експортний потенціал підприємств та вирівняти баланс міжнародної торгівлі, зокрема за товарною групою «живі тварини та продукція тваринництва» [2].

Вихід на міжнародні ринки і розширення торгових відносин з зарубіжними країнами диктується різними потребами підприємства та причинами їхнього виникнення.

Вибір стратегії виходу на зовнішні ринки залежить від мети підприємства, масштабів діяльності, характеру товару й намірів контролювати продаж. Враховується також потенційний обсяг продажу, витрати й інвестиції на організацію руху товарів, наявність підготовленого персоналу (продавців) та інші умови.

Основні стратегії виходу на зовнішні ринки зображені на рис. 1.

Експорт є найпростішим способом виходу на зовнішній ринок. Застосовуючи стратегію експорту, підприємство виготовляє свої товари у власній країні, пропонуючи їх на експорт у модифікованому або в немодифікованому вигляді. Переваги цього способу:

- потребує мінімальних змін у товарному асортименті підприємства, його структури;
- потребує мінімальних інвестиційних витрат та поточних грошових зобов'язань;
- забезпечує мінімальний ризик при вході на ринок та легкість виходу.

Слід відзначити тенденції до росту прямого методу в організації міжнародної торгівлі, що пов'язано з активним розвитком мережі Інтернет і електронної торгівлі, а також зі збільшенням частки у світовій торгівлі наукоємної, складної та унікальної продукції, яка потребує безпосередніх контактів виробника і кінцевого споживача.

Спільне підприємництво – стратегія виходу підприємства на зовнішній ринок, яка ґрунтується на поєднанні його зусиль із ресурсами комерційних підприємств країни-партнера з метою створення виробничих і маркетингових потужностей. На відміну від експорту при спільній підприємницькій діяльності формується партнерство, у результаті якого за кордоном створюються певні потужності. Законодавство ряду країн передбачає, що при-

сутність на їхньому ринку іноземної компанії можлива лише при укладанні контракту з місцевими фірмами про виробництво товарів у цих країнах. Навіть промислово розвинені країни іноді чинять тиск на експортерів, щоб вони створювали спільні виробництва за кордоном.

Стратегія прямого інвестування передбачає вкладання капіталу в створення за кордоном власних складських або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до ЗЕД. Створення закордонної виробничої філії є формою прямих інвестицій в економіку іноземної держави, головною перевагою якої є те, що підприємство таким чином може заощадити кошти за рахунок більш дешевих сировинних або трудових ресурсів, за рахунок скорочення транспортних витрат а також пільг, наданих іноземними урядами закордонним інвесторам тощо.

Кожна зі стратегій виходу підприємства на зовнішній ринок має свої переваги та недоліки, які слід розглядати в контексті особливостей товару [3].

У економічній літературі не зустрічається визначення поняття «експортна стратегія підприємств агропромислового комплексу», оскільки «експортна стратегія» як економічна категорія є поняттям, що не має галузевих особливостей. Виявити специфіку експортної стратегії певної галузі або міжгалузевого комплексу можливо лише на основі дослідження практичних аспектів ведення міжнародного бізнесу у визначеній сфері. Це дає підстави для дослідження умов та особливостей міжнародної торгівлі аграрною продукцією для визначення сутності поняття «експортна стратегія підприємств АПК» [4, с. 113-117].

При розробці базової стратегії керівництво підприємства приймає рішення про ступінь глобалізації діяльності компанії з урахуванням таких факторів, як обсяг місцевого ринку, гострота конкуренції на ньому, ступінь глобалізації діяльності конкурентів, наявність у компанії ресурсів та конкурентних переваг. Спираючись на прийняту базову стратегію, керівництво компанії проводить аналіз портфеля підрозділів компанії на всіх рівнях. Аналіз портфеля підрозділів фірми – останній щабель перед прийняттям рішень про вибір маркетингових стратегій, спеціалізації та розміщенні виробництва. Процес реалізації стратегії може бути розділений на два великих етапи:

а) процес стратегічного планування – розробку набору стратегій, від базової стратегії підприємства до функціональних стратегій та окремих проектів;

б) процес стратегічного управління – реалізація певної стратегії в часі, переформування стратегії у світлі нових обставин.

Для підприємств – новачків на зовнішньому ринку використати стратегію непрямого експорту, який згодом може бути сформований як прямий.

Розрізняють прямий та непрямий експорт. Непрямий експорт має місце, коли вироби та послуги реалізуються, через посередників: а) вітчизняний посередник-експортер отримує продукцію від виробника та продає її за кордон; б) вітчизняний агент-експортер шукає покупців за кордоном та домовляється про поставки, розраховуючи на отримання комісійної винагороди; в) кооперативна організація здійснює експорт від декількох виробників та частково під їх адміністративним контролем; г) керуюча експортом фірма керує експортною діяльністю компанії за певну винагороду [5].

Аналізуючи зовнішньоекономічної діяльності підприємства, насамперед варто розглянути його зовнішньоекономічний потенціал. Зовнішньоекономічний потенціал – це сукупна здатність підприємства створювати та виробляти конкурентоздатну продукцію на експорт, просувати її на зовнішньому ринку, вигідно реалізовувати там товар та забезпечувати необхідний рівень обслуговування. В.М. Соколовська зазначає, що експортний потенціал підприємства визначається багатьма складовими, що характеризують різні сторони його функціонування. Експортний потенціал можна охарактеризувати кількісним, якісним, структурним станом наявних у суб'єкта ресурсів (виробничих, фінансових, трудових і т. д.); їхнім взаємозв'язком і взаємоузгодженням; можливістю у визначений часовий термін мобілізувати резерви для досягнення поставлених цілей; можливістю збільшення й удосконалювання всіх складових експортного потенціалу та їхніх сполучних ланок. Окрім цього, дефініція «експортний потенціал» на рівні підприємства містить три рівня зв'язків та відносин: по-перше, зв'язки і відносини, що відображають минуле, як сукупність наявних властивостей, накопичених у результаті розвитку підприємства; по-друге, зв'язки і відносини, які характеризують сучасне, тобто усі можливості (здатності), які реально можуть бути реалізовані у процесі експортної діяльності; по-третє, зв'язки і відносини, які зорієнтовані на майбутнє та дозволяють у процесі експортної діяльності не лише реалізовувати наявні можливості, але і відтворити нові можливості як додаткові сили підприємства. Також експортний потенціал, безпосередньо підприємства, визначається, як готовність, спроможність підприємства здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, зокрема, експортну діяльність, яка полягає у виході на цільові зовнішні ринки збуту. Експортний потенціал є основою для розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Отже, фактори, які впливають на розвиток експортного потенціалу також опосередковано впливають і визначають процедуру формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок та рівень репрезентативності підприємства на зовнішньому ринку [6, с. 118].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, основними цілями, з якими підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок більшого обсягу продажу товарів і послуг на зовнішньому ринку та забезпечення довгострокового успішного збуту і, відповідно, економічного зростання. Успішна робота підприємства в умовах конкурентного закордонного ринку передбачає поглиблений аналіз усіх «за» і «проти» і ухвалення рішення про доцільність виходу на зовнішній ринок. Після того, як підприємство вирішило займатися збутом продукції в тій чи іншій країні, воно повинно обрати стратегію виходу на визначений ринок (може зупинитися на трьох варіантах: експорт, спільне підприємництво, пряме інвестування за кордон).

Традиційний український експорт орієнтований на ринки країн СНД унаслідок кооперації та спеціалізації національного господарства, закладених ще за радянських часів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ленська Н. Аналіз конкурентоспроможності підприємств АПК України на зовнішньому ринку. [Електронний ресурс] / Н. Ленська, О. Радченко – Режим доступу до ресурсу: [irbisnbuv.gov.ua/Nv_2016_4_14%20\(5\).pdf](http://irbisnbuv.gov.ua/Nv_2016_4_14%20(5).pdf).
2. Гринишин Г. Конкурентна стратегія підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК / Г. Гринишин, Л. Балаш, О. Лисюк // Аграрна економіка. – 2014. – С. 37-45.
3. Тюха І. В. Стан та перспективи розширення закордонних ринків збуту вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / І. В. Тюха // Ефективна економіка. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1368>.
4. Федоренко І. А. Особливості стратегічного управління експортною діяльністю підприємств / І. А. Федоренко, А. Гриб // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 24. – С. 113-117.
5. Соколовська В. В. Концепція створення стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки [Електронний ресурс] / В. В. Соколовська // Ефективна економіка. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1368>.
6. Ганза І. В. Експортний потенціал вітчизняних підприємств апк в дискурсі інтеграції до європейського ринку / І. В. Ганза // Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. – 2015. – С. 116-121.

REFERENCES:

1. Lenska N. Analiz konkurentospromozhnosti pidpriemstv APK Ukrainy na zovnishnomu rynku. [Elektronnyi resurs] / N. Lenska, O. Radchenko – Rezhym dostupu do resursu: [irbis-nbuv.gov.ua/Nv_2016_4_14%20\(5\).pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/Nv_2016_4_14%20(5).pdf).
2. Hrynyshyn H. Konkurentna stratehiia pidvyshchennia efektyvnosti zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv APK / H. Hrynyshyn, L. Balash, O. Lysiuk // Ahrarna ekonomika. – 2014. – S. 37-45.

3. Tiukha I. V. Stan ta perspektyvy rozshyrennia zakordonnykh rynkiv zbutu vitchyznianykh pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / I. V. Tiukha // Efektyvna ekonomika. – 2012. – Rezhym dostupu do resursu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1368>.

4. Fedorenko I. A. Osoblyvosti stratehichnoho upravlinnia eksportnoiu diialnistiu pidpriemstv / I. A. Fedorenko, A. Hryb // Visnyk NTU «KhPI». – 2015. – #24. – S. 113-117.

5. Sokolovska V. V. Kontsepsiia stvorennia stratehii vykhodu pidpriemstva na zovnishni rynky [Elektronnyi resurs] / V. V. Sokolovska // Efektyvna ekonomika. – 2010. – Rezhym dostupu do resursu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1368>.

6. Hanza I. V. Eksportnyi potentsial vitchyznianykh pidpriemstv apk v dyskursi intehratsii do yevropeiskoho rynku / I. V. Hanza // Mykolaivskiy natsionalnyi universytet imeni V.O. Sukhomlynskoho. – 2015. – S. 116-121.

Lavrenyuk O.I.

Postgraduate Student at Department of Agrarian Management
Vinnytsia National Agrarian University

FOREIGN MARKET ACCESS STRATEGIES OF AGROINDUSTRIAL ENTERPRISES

In the current conditions of the globalization of the world economy and the fierce competition facing businesses, there is the problem of building an effective strategy for the organizations' exit into the external market. The choice of a strategy in the field of foreign economic activity for a particular enterprise is a long-term process that involves choosing a strategy option for possible alternatives to behaviour and coherence of action of all structural subdivisions.

The countries of the European Union have created more favourable conditions for producers in the implementation of foreign economic activity. First of all, this is due to the work of institutions, analytical agencies that provide information quickly that can be used by small producers for strategic planning. The system of state support for agriculture through the system of subsidies is functioning successfully.

The choice of the strategy of foreign market access depends on the purpose of the enterprise, the scale of activity, the nature of the goods, and the intentions to control sales. Also included are potential sales, costs, and investments for the organization of the movement of goods, the availability of trained personnel (sellers), and other conditions.

Among the main strategies are the strategy of exports, joint ventures, and direct investment.

Exports are the easiest way to enter the foreign market. The advantages of this method are minimal changes in the product range, minimal investment costs, and relatively easier access to the foreign market.

Joint enterprise is the strategy of the company's exit into the foreign market, based on a combination of its efforts with the resources of the business enterprises of the partner country in order to create production and marketing capacities. An essential feature and distinction is the formation of a partnership abroad and the creation of capacities.

The strategy of direct investment involves investing capital in the creation of their own warehouses or production units abroad, ensuring the most complete involvement of the enterprise in foreign economic activity.

ВПЛИВ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЗБУТОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

COMPETITIVE ENVIRONMENT AFFECTING SALES ACTIVITY OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

УДК 339.1-051

Мороз О.В.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Кременчуцький національний
університет

імені Михайла Остроградського

Левашова С.М.

магістрант кафедри маркетингу
Кременчуцький національний
університет

імені Михайла Остроградського

У статті розглянуто конкурентне середовище машинобудівного підприємства. Проведено дослідження факторів формування конкурентоспроможності підприємства. Надано оцінку збутової діяльності підприємства та виявлено найвпливовіші фактори, що позначилися на діяльності підприємства. Розглянуто вплив конкурентного середовища машинобудівного підприємства на його збутову діяльність.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкуренти, конкурентне середовище, збут.

В статье рассмотрено конкурентную среду машиностроительного предприятия. Проведено исследование факторов формирования конкурентоспособности предприятия. Дана оценка сбытовой деятельности предприятия и выявлены наиболее влиятельные факторы, которые

отразились на деятельности предприятия. Рассмотрено влияние конкурентной среды машиностроительного предприятия на его сбытовую деятельность.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкуренты, конкурентная среда, сбыт.

The article considers the competitive environment of the machine-building enterprise. Factors of formation of competitiveness of the enterprise are investigated. The estimation of marketing activity of the enterprise is given and the most influential factors, which have reflected on the activity of the enterprise, are revealed. The influence of the competitive environment of the machine-building enterprise on its marketing activities is considered.

Key words: competition, competitiveness, competitors, competitive environment, sales.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших факторів який впливає на збутову діяльність будь-якого підприємства є конкурентне середовище.

Конкурентне середовище – це результат і умови взаємодії великої кількості суб'єктів ринку, що визначає відповідний рівень економічного суперництва і можливість впливу окремих економічних агентів на загальноринкову ситуацію [1, с. 18].

Конкуренція – економічне змагання виробників однакових видів продукції на ринку за залучення більшої кількості покупців та одержання максимального доходу в короткостроковому або довгостроковому періодах [2, с. 10].

Конкуренція на ринку спонукає товаровиробників покращувати процеси виробництва, підвищувати ефективність використання своїх ресурсів, а також прискорює науково-технічний прогрес, що призводить до створення якіснішої продукції та регулюванню її цінової політики для якнайповнішого задовольнити потреби споживачів.

В умовах нестабільності сучасної економіки, змін в конкурентному середовищі з метою підтримки прибуткової та стабільної діяльності машинобудівного підприємства особлива увага має приділятися підвищенню його конкурентоспроможності. Адже конкурентоспроможність підприємства є одним з головних вимірювачів його успішної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями проблем конкурентоспроможності підприємства займалися такі вчені, як: А. Сміт, М. Портер, Ф. Котлер. Серед українців Л. Балабанова, І. Должанський, С. Шевельова та інші. Але не зважаючи на великий обсяг дослідження цього питання, не достатньо уваги приділено питанню

впливу конкурентного середовища на збутову діяльність саме машинобудівного підприємства.

Постановка завдання. Здійснити оцінку конкурентного середовища та встановити його вплив на збутову діяльність машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудування є провідною галуззю промисловості, що забезпечує випуск різноманітного устаткування і приладів та визначає науково-технічний прогрес у національній економіці і підвищення ефективності всього суспільного виробництва машинобудівної продукції виступає реальний попит, який формує потреби споживачів.

Одним із провідних лідерів з випуску шляхової техніки є підприємство ПАТ «Кредмаш». Підприємство практично не має конкурентів на вітчизняному ринку, а для країн СНД воно є одним із провідних постачальників. Основною метою діяльності заводу є виробництво та насичення ринку дорожніми машинами, паливозаправниками, транспортними засобами, запасними частинами, товарами народного споживання, кольоровим та чорним литвом [3].

Обсяги реалізації продукції за 2014-2016 роки наведено у таблиці 1 [4].

Як видно з цієї таблиці, найбільша кількість продукції у 2014 році експортувалася до Росії та Білорусі. За останні роки відбулося істотне зменшення обсягів продажу до Росії внаслідок погіршення політичної та економічної ситуації між країнами та збільшення реалізації до Білорусі, Азербайджану, Румунії.

Окремо треба зупинитися на продажу продукції дорожникам України у 2016 році. Було реалізовано 10 асфальтозмішувальних установок, у тому числі й установка нового покоління КДМ20867, тоді як

у 2015 році – 6 асфальтозмішувальних установок. Є хороші тенденції і у 2017 році: попит на АЗУ і запасні частини в Україні повільно, але зростає.

Збільшення обсягів продажу пов'язане в першу чергу зі значним зношенням доріг в Україні і виділенням певних коштів дорожникам у 2015-2016 рр.

На вітчизняному ринку підприємство ПАТ «Кредмаш» практично не має конкурентів, але на зовнішніх ринках воно має істотну кількість конкурентів.

Основними конкурентами ПАТ «Кредмаш» є відомі світові фірми-виробники аналогічного обладнання:

- Німеччина: AMMANN, BENNINGHOVEN, LINTEC, TELTOMAT.
- Італія: MARINI, BERNARDI; SIM.
- США: ASTEK, TEREX, BARBER-GREENE.
- Чехія: ASKOM.
- Росія: Колокшанський автоагрегатний завод, ТОВ «УФАДОРМАШ».
- Корея: DMI, SPECO.
- Китай: HUATONG, NFLG, D&G.
- Туреччина: E-MAK, Gesan
- Сінгапур – ALMIX.

Усіх наведених конкурентів можна розділити на дві групи, кожна з яких має свої переваги та недоліки: 1 – європейські виробники, США і Японії та 2 – корейські і китайські виробники.

Конкуренти першої групи. У 1,5-2 рази дорожчі за установки ПАТ «Кредмаш», хоча вони і мають певні технічні переваги, але їх якість роботи дуже сильно залежить від експлуатуючих організацій. Для них є необхідним використання якісних сировинних матеріалів (митий щебінь з чітким розділенням на фракції і без негабариту, якісне паливо). За реальних умов експлуатації при використанні простих вхідних матеріалів і палива різко зменшується надійність цих установок. Вони перестають відповідати своїй паспортній продуктивності. Строк постачання запасних частин складає від двох до шести місяців, їх вартість значно перевищує аналоги ПАТ «Кредмаш».

Конкуренти другої групи. Китайські виробники дуже активно і успішно опановують Далекий Схід,

райони Сибіру в Росії, а також Казахстан. У цьому їм допомагає територіальна близькість. Також для них характерні невисокі ціни, агресивний маркетинг і бажання виконувати будь-які замовлення, навіть на запасні частини до установок ПАТ «Кредмаш». Дизайн та конструкцію для своїх установок намагаються копіювати у відомих виробників.

Основними конкурентними перевагами ПАТ «Кредмаш» є:

- мінімальні терміни виготовлення і постачання обладнання. Завод виготовляє і постачає будь-які асфальтозмішувальні установки зі свого модельного ряду і запасні частини до них у найшвидші терміни – до 25 днів;
 - можливість на вимогу замовника виготовляти в короткочасні терміни нестандартні та розширені набори асфальтозмішувальних установок;
 - швидкий і професіональний монтаж. Сертифіковані бригади монтажників змонтують асфальтозмішувальні установки протягом місяця за умови наявності майданчика відповідного розміру і підведення електроенергії;
 - наявність декількох варіантів компоновальних схем розміщення обладнання. Наприклад, крім традиційного партерного компоновання, пропонується установка баштового типу, у якому агрегат готової суміші розташований під змішувачем, що дозволяє зменшити розміри будівельного майданчика практично на чверть;
 - використання тільки якісної асфальтобетонної суміші;
 - надається гарантія безпеки обслуговуючого персоналу та відповідність усім екологічним стандартам.
- Суттєвими недоліками підприємства є:
- відсутність сервісних центрів;
 - відсутність відповідних сертифікатів для газового устаткування;
 - досить великі терміни постачання запасних частин і приїзду фахівців;
 - часті відмови та збої програмного забезпечення системи управління.

На сьогоднішній день для підприємства ПАТ «Кредмаш» пріоритетним завданням є нала-

Таблиця 1

Обсяги реалізації продукції ПАТ «Кредмаш» в 2014-2016 р.

Країна	2014 р., грн	2015 р., грн	Зміни 2014-2015 рр.	2016 р., грн	Зміни 2015-2016 рр.
Україна	74 181 723,61	137 349 187,00	+63167463,39	266 793 700,00	+129 444 420,00
Росія	304 742 064,80	225 053 353,00	-79688711,8	199 985 400,00	-25 067 960,00
Білорусь	10 059 514,97	2 372 734,00	+7686780,97	3 534 600,00	+1 161 866,00
Казахстан	21 745 452,27	51 644 833,00	+29899380,73	17 794 100,00	-33 850 740,00
Азербайджан	1 188 949,63	306 399,00	+882550,63	1 570 700,00	+1 264 310,00
Румунія	7 550 180,51	188 356,00	+7361824,51	367 800,00	+179 444,00
Грузія	5 746 779,35	6 912 752,00	+1165972,65	540 100,00	-5 652 660,00
Молдова	604 699,53	145 945,00	-458754,53	430 600,00	+284 655,00
Туркменістан	997 113,49	2 838 340,00	+1841226,51	1 483 400,00	-1 355 000,00

годження зв'язків та співпраця з країнами ЄС, чому заважає відсутність обов'язкового сертифікату СЕ.

Маркування СЕ – спеціальний знак, який наноситься на виріб. Він засвідчує, що виріб відповідає основним вимогам директив ЄС і гармонізованим стандартам Європейського Союзу, а також те, що продукт пройшов процедуру оцінки відповідності директивам. Маркування СЕ вказує на те, що виріб не є шкідливим (небезпечним) для здоров'я його споживачів, а також нешкідливий для навколишнього середовища [5].

На ринок України заходять й іноземні фірми, які виграють тендери на будівництво ділянок доріг. Приходять вони зі своїми установками, тому тільки за останні два-три роки в Україні змонтовані АЗУ MARINI і BERNARDI (Італія), AMMANN (Німеччина), GESAN (Туреччина).

Приватні дорожні компанії України закуповують у європейських виробників вживані установки. Так компанія «Автомагістраль-Південь» (м. Одеса) закуповує кілька вживаних установок італійського виробництва (MARINI), які планує встановлювати у західних областях України.

Головними завданнями для підвищення конкурентоспроможності та збутової діяльності підприємства ПАТ «Кредмаш» є:

- розширювати ринки збуту за рахунок європейських країн: експортна політика підприємства має стати орієнтованою на європейські ринки, адже продукція підприємства ПАТ «Кредмаш» має високу якість та доступну ціну, що дозволить їй користуватися попитом та бути конкурентоспроможною на європейських ринках. Для цього необхідно зустрічатися з представниками країн ЄС, обговорювати питання співпраці та можливість поставки продукції ПАТ «Кредмаш» в країни ЄС. Отримання обов'язкового сертифікату СЕ;

- підготовка та розсилання презентаційних листів для потенційних покупців російською, українською, англійською мовами;

- постійно спілкуватися з дорожниками України, запрошувати їх на підприємство, виїжджати до них на місце, розсилати рекламні матеріали і листи;

- брати участь у виставках, ярмарках, семінарах, влаштовувати презентації, розміщувати рекламу у друкованих та електронних виданнях, створювати рекламні проспекти і каталоги;

- розширити мережу регіональних представників на традиційних ринках збуту і шукати партнерів для роботи в нових регіонах;

- розроблювати нові види продукції.

Висновки з проведеного дослідження. За останні роки найбільший вплив на конкурентне середовище ПАТ «Кредмаш» мав політичний фактор. А саме: зміна вектора міжнародної політики держави та нестабільність законодавчої бази в Україні. Через погіршення економічних та політичних зв'язків з Росією відбулося різке змен-

шення обсягів експорту продукції до цієї країни. Це спричиняє сильний удар по економіці підприємства, адже до Російської Федерації постачається найбільша кількість продукції.

Також відбувається збільшення обсягів продажів на території України, але недостатня підтримка з боку держави та несприятливий економічний стан підприємства спричинили появу на ринку машинної техніки китайських виробників.

Отже, для підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно: вкладати кошти в участь у спеціалізованих виставках, семінарах, розміщення рекламної інформації в ЗМІ, у сертифікацію продукції, модернізацію наявних видів продукції і розробку нових, брати участь у нарадах шляховиків.

Також пріоритетним завданням має стати розширення ринків збуту за рахунок європейських країн, та отримання обов'язкового сертифікату СЕ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [навч. посіб.] / С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, А. В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.

2. Доложанський І. С. Конкурентоспроможність підприємства [навч. посіб.] / Доложанський І. С., Загорна Т. О. – Київ: Центр навчальної літератури. 2006 – 384 с.

3. Офіційний сайт ПАТ «Кредмаш» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kredmash.com/ru/about/information>.

4. Опис бізнесу ПАТ «Кредмаш» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitter/year/xml/showform/85751/156/templ>.

5. СЕ маркування. Conformité Européenne – європейська відповідність. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrainecertification.com.ua/ce-markuvania.html>.

REFERENCES:

1. Klimenko S. M. (2006) Upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpriyemstva [Managing the competitiveness of the enterprise] Kyiv: KNEU, pp. 527. (in Ukrainian).

2. Dolozhansky I. S., Zhornaya T. O. (2006) Konkurentospromozhnist pidpriyemstva [Competitiveness of the enterprise] Kyiv: Center for Educational Literature, pp. 384. (in Ukrainian).

3. Oficijnij sait pidpriyemstva «Kredmash» [Official site enterprise «Kredmash»]. Retrieved from <https://kredmash.com/ru/about/information>.

4. Opis biznesu pidpriyemstva «Kredmash» [Business description enterprise «Kredmash»] Retrieved from <https://smida.gov.ua/db/emitter/year/xml/showform/85751/156/templ>.

5. CE markuvannya. Conformite Europeenne – yevropejska vidpovidnist. [CE marking. Conformité Européenne – European conformity] Retrieved from <http://www.ukrainecertification.com.ua/ce-markuvania.html>.

Moroz O.V.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University**Levashova S.M.**Graduate Student at Department of Marketing
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University**COMPETITIVE ENVIRONMENT AFFECTING SALES ACTIVITY
OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE**

The article considers the competitive environment of the machine-building enterprise. The factors of formation of competitiveness of the enterprise are investigated. The estimation of marketing activity of the enterprise is given and the most influential factors, which have reflected on the activity of the enterprise, are revealed. The influence of the competitive environment of the machine-building enterprise on its marketing activities is considered.

The most significant influence on the competitive environment of the machine-building enterprise "Kredmash" was a political factor. Namely, the change of the vector of the international policy of the state and the instability of the legislative base in Ukraine. The consequence of the deterioration of economic and political ties with Russia was a sharp decrease in the volume of export of products to it. That causes a strong blow to the economy of the company because the Russian Federation is supplied with the largest number of products.

There is an increase in sales volumes on the territory of Ukraine, which is connected, first of all, with significant deterioration of roads in Ukraine. But insufficient support from the state and the unfavourable economic situation of the company led to the emergence of Chinese and European manufacturers of machinery.

Although in the domestic market, the machine-building enterprise "Kredmash" practically does not have competitors, in recent years foreign companies, which win tenders for construction of road sections, go to the Ukrainian market. They come with their installations, therefore only in the last two or three years in Ukraine mounted AZU MARYNI and BERNARDI (Italy), AMMANN (Germany), GESAN (Turkey). Also, private road companies of Ukraine are purchasing used equipment from European producers.

During the study of the competitive environment, the company had established its main competitors and divided them into competitive advantages and disadvantages into two groups: the first – European producers, the USA, and Japan, and the second – Korean and Chinese manufacturers.

To increase the competitiveness of the enterprise, it is necessary to: invest in participation in specialized exhibitions, seminars, advertising information placement in the media, as well as product certification, modernization of existing types of products, and development of new ones, to take part in meetings of roadsters.

Also, the priority task should be to expand the markets for European countries and to obtain a mandatory CE certificate.

КОМУНІКАЦІЙНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ¹

COMMUNICATION ASPECTS OF THE ENTERPRISES' COMPETITIVENESS IN THE PHARMACEUTICAL MARKET

УДК 658.8:615

Мельник Ю.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю
Сумський державний університет
Шипуліна Ю.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю
Сумський державний університет
Петльована Л.С.
магістрант
Сумський державний університет

У статті проведений аналіз впливу сил конкуренції на фармацевтичне підприємство за моделлю М. Портера, на основі формалізованої оцінки конкурентної ситуації розроблено рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності за допомогою комунікаційних інструментів.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність підприємства, фармацевтичний ринок, модель конкуренції М. Портера, інструменти маркетингових комунікацій.

В статті проведено аналіз впливу сил конкуренції на фармацевтичне підприємство, використовуючи модель М. Портера, на основі формалізованої оцінки конкурентної ситуації розроблено рекомендації по підвищенню конкурентоспо-

собности с помощью коммуникационных инструментов.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность предприятия, фармацевтический рынок, модель конкуренции М. Портера, инструменты маркетинговых коммуникаций.

The article analyses the influence of competition forces on a pharmaceutical enterprise using the model of M. Porter, based on a formalized assessment of the competitive situation; recommendations to improve competitiveness with the help of communication tools are developed.

Key words: competition, enterprise competitiveness, pharmaceutical market, M. Porter's competition model, marketing communications instruments.

Постановка проблеми. Фармацевтичний ринок України постійно зростає та динамічно розвивається, з'являються нові гравці на ринку, інноваційні товари, послуги та технології. В умовах загострення конкурентної боротьби виникає необхідність пошуку нових особливих конкурентних переваг. Маркетингові комунікаційні інструменти своєю чергою допомагають фірмі витримати конкуренцію, збільшити обсяги продажів продукції та утримати своїх споживачів. Визначити своє місце на ринку та знайти цільовий сегмент не можливо без оцінки конкурентних переваг підприємства, аналізу маркетингового середовища, аналізу бізнес портфеля підприємства, вибору правильної стратегії позиціонування та просування.

Традиційно актуальним залишається питання формування маркетингової комунікаційної політики на підприємстві, метою якої є підвищення конкурентоспроможності. Стратегічний набір маркетингових комунікаційних інструментів визначає ефективність комунікаційної стратегії підприємства, яка допоможе отримати довгострокові конкурентні переваги на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи в галузі дослідження конкурентоспроможності підприємств були закладені класиками маркетингу Г. Армстронгом [16], Ф. Котлером [11, 16], М. Портером [12], Ж. Ламбенем [7], І. Ансофом [1] та ін. Серед сучасних провідних вчених значного прориву в цій сфері досягли В. Стрелковські [17], С. Ілляшенко [17], М. Окландер [10], І. Должанський [4], В. Божкова [14], А. Павленко [8], І. Решетнікова [8], А. Войчак [8], Н. Куденко [8], О. Беляєв

[8] та інші. Сьогодні активно відбувається науковий пошук теоретичних та методичних засад фармацевтичного маркетингу на вітчизняному ринку, про що свідчать праці сучасних вчених таких, як: Б.П. Громовик [3], Г.Д. Гасюк [3], О.Р. Левицька [3], З.Н. Мнушко [9], Н.М. Дихтярева [9] та інші. Так, наприклад, О.Я. Гримак [6], І.Р. Оленич [6], Б.В. Гутий [6], І.І. Харів [6] та І.Б. Смолинець [6] розглядають вплив держави на просування фармацевтичної продукції, В.Ю. Фролова [15] досліджує схеми та інструменти просування фармацевтичної продукції, але все одно, питання підвищення конкурентоспроможності підприємства та пошуку конкурентних переваг за рахунок використання комунікаційних інструментів залишається недостатньо дослідженим, оскільки фармацевтичний ринок, як і ринок комунікаційних технологій, достатньо динамічний і постійно удосконалюється.

Постановка завдання. Таким чином, метою роботи є дослідження комунікаційних аспектів конкурентоспроможності підприємств на фармацевтичному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фармацевтичний ринок України 2017 року розвивався швидкими темпами, демонструючи уже протягом кількох років стійке зростання. Відновлюється структура споживання препаратів, відбувається перерозподіл споживання у бік більш дорогих лікарських препаратів як вітчизняних, так і імпортованих [2].

Вплив ринкових важелів на конкуренцію в галузі значний. За теорією М. Портера стан конкуренції в галузі залежить від п'яти основних конкурентних сил: конкуренція між виробниками даної галузі; загроза появи нових конкурентів; економічні можливості постачальників; економічні можливості споживачів; товари-замінювачі [4, 8, 11, 14]. Про-

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за грантом Президента України за конкурсним проектом Ф70 Державного фонду фундаментальних досліджень» (№ ДР 0115U001683)

ведемо аналіз конкурентних сил, які діють на фармацевтичне підприємство. На основі сучасних досліджень було також проаналізовано шосту силу конкуренції «Сила інших зацікавлених осіб», тобто це ті формальні або неформальні організації, які можуть встановлювати правила гри в галузі як легітимні, так і тіньові схеми.

Конкуренція між виробниками фармацевтичної галузі. Протягом останніх років фармацевтична фірма «Дарниця» є одним з лідерів української фармацевтичної індустрії. Сьогодні вона займає третє місце в рейтингу вітчизняних компаній за обсягами аптечних продажів у грошовому виразі на українському ринку (станом на 01.09.2017 року). У 2016 році також було третє місце, а в 2015 році навіть друга позиція. Лідером останні три роки у цьому рейтингу є компанія Фармак (Україна). Останнім часом кількість гравців на фармацевтичному ринку збільшується, конкуренція стрімко зростає. АТ «ARTERIUM» також проводить активні маркетингові заходи, які впливають на конкурентні позиції лідера. Таким чином, «Дарниця» та «ARTERIUM» є челенджерами по відношенню до ринкового лідера [2].

Вплив товарів-замінників. Будь-який аналіз загрози замінників повинен враховувати всі продукти, які виконують аналогічні функції для споживачів, а не обмежуватися порівнянням між собою лише фізично однорідних продуктів. У зв'язку з цим замінниками для фармацевтичної продукції, у широкому понятті, можуть стати засоби оздоровлення, госпіталізація людей, БАД і народні засоби. Однак, фармацевтична галузь представляє більш ефективну з точки зору витрат форму збереження здоров'я, ніж госпіталізація і народні методи. Що стосується БАД, то вони все частіше застосовуються разом з лікарськими препаратами для лікування і профілактики різних захворювань. Замінники обмежують потенційну прибутковість галузі.

Загроза з боку потенційних конкурентів. Залежить від висоти вхідних бар'єрів у галузь. Вхідними бар'єрами для фармацевтичної галузі є:

- нормативні обмеження (обмежує можливість входження на ринок за допомогою законодавчих норм (Закони України «Про рекламу», «Про лікарські засоби»);
- доступ до каналів розподілу (посилюється роль лікарів і медичних консультантів як каналів розподілу, які в силу суб'єктивного мислення прихильні до певних постачальників, і новим учасникам ринку доведеться витратити не малі зусилля на презентацію та просування своєї продукції);
- потреби в капіталі (дорогий процес створення нових структур фармацевтичного бізнесу є занадто витратний з фінансової точки зору і може тривати довгий період).

Споживачі як конкурентна сила. Покупці конкурують з галуззю, змушуючи ціни знижуватися,

вимагаючи на ринку продуктів більш високої якості або більшої кількості послуг за рахунок прибутку галузі. Але на фармацевтичному ринку попит є небажаним, вимушеним, або навіть примусовим.

Постачальники як конкурентна сила. Постачальники у змозі проявити свою ринкову владу над учасниками галузі через загрозу підвищення цін або зниження якості товарів і послуг, які вони продають. Ринкова влада постачальників на фармацевтичному ринку досить велика. Частка іноземних виробників в їх загальному обсязі дуже велика. Замінників у багатьох імпортованих патентованих лікарських засобів немає.

Сила інших зацікавлених осіб. У даному випадку найбільший вплив має держава. Вона чинить вплив шляхом контролю за обігом та реалізацією продукції, визначенням необхідного рівня якості продукції, маркування, встановлення митних та податкових зборів, формування умов конкуренції тощо.

На конкуренцію на фармацевтичних ринках можуть впливати дії регуляторів МОЗ України, Держлікслужби, державних підприємств утворених при цих органах влади, під час виконання своїх повноважень, зокрема, шляхом створення адміністративних бар'єрів вступу на відповідні ринки, здійснення адміністративного тиску на учасників ринків, під час:

- реєстрації (перереєстрації) лікарських засобів; внесення лікарських засобів до Державного формуляру;
- здійснення декларування оптово-відпускних цін; формування та затвердження номенклатури лікарських засобів, що закуповуватимуться на виконання державних цільових програм та комплексних заходів програмного характеру за державні кошти;
- здійснення контролю якості лікарських засобів, що ввозяться на територію України;
- визначення умов ліцензування господарської діяльності учасників фармацевтичних ринків [5].

Проведемо аналіз конкуренції на галузевому ринку за допомогою формалізованої методики оцінки, в основу якої покладена модель М. Портера [14]. Шляхом використання методу експертних оцінок було визначено вагомості кожної із шести сил, які означають їх значущість. За кожною силою було визначено ряд оцінних показників, які можна оцінити за бальною шкалою від -5 до +5, що означає ступінь впливу (від негативного до позитивного для аналізованого підприємства). Результати представлені в табл. 1.

За кожною силою визначається загальна оцінка шляхом множення коефіцієнта вагомості показника на його ранг (формула 1):

$$I_{ij} = K_j \cdot \frac{\sum_{i=1}^n P_{ij}}{n}, \quad (1)$$

де: I_{ij} – загальна оцінка i -го показника j -го фактора,
 K_{ij} – коефіцієнт вагомості j -го фактора,
 P_{ij} – ранг i -показника j -го фактора.
 n – кількість показників у межах j -го фактора.

Загальні оцінки підсумовуються у межах кожного фактора, і таким чином одержимо загальну оцінку за фактором (формула 2):

$$I_j = \sum_{i=1}^n I_{ij}, \quad (2)$$

де: I_j – загальна оцінка j -го фактора,

Таблиця 1

Вплив сил конкуренції на прикладі діяльності фармацевтичної компанії «Дарниця»

Сила конкуренції	Показник	Вага	Ступінь впливу
Споживачів	1. Обсяг закупівель, здійснюваних покупцем.	0,2	+3
	2. Ціна лікарського препарату у витратах споживача.		-4
	3. Ступінь лояльності до конкретної фірми.		+3
	4. Чутливість покупця до ціни, обумовлена орієнтацією на торгову марку, якість і розмір його доходів.		-5
	5. Прихильність споживачів до торгової марки «Дарниця».		+5
	6. Падіння купівельної спроможності цільових груп.		-5
	7. Стабільність попиту на продукцію.		-4
	8. Якість лікарського препарату в порівнянні з іншими виробниками.		+3
			I = -0,1
Виробників	1. Велика кількість конкурентів вітчизняного та іноземного походження.	0,2	-4
	2. Наявність великої кількості пізнаваних торгових марок.		-2
	3. Активна боротьба конкурентів за частку ринку.		-4
	4. Здатність до маневру, гнучкість і пристосування конкурентів до змін.		-3
	5. Тенденції до зменшення обсягів ринку.		-4
	6. Висока насиченість ринку.		-2
		I = -0,63	
Товарів-замінників	1. Якість та ефективність товару-замінника.	0,12	+4
	2. Рівень цін на товари-замінники.		-3
	3. Готовність споживача перейти на товар-замінник.		-4
	4. Затрати на перехід до товару-замінника.		-3
	5. Стабільність попиту на товар-замінник (ступінь відданості)		+4
		I = -0,048	
Постачальників	1. Кількість і концентрація постачальників.	0,2	+5
	2. Ступінь залежності підприємства від постачальника ресурсів.		-3
	3. Цінова еластичність ресурсів.		+3
	4. Дохідність постачальників (чи вимушені підвищувати ціни?).		+4
	5. Можливості використання ресурсів-замінників.		-5
	6. Оцінка витрат конверсії (заміни постачальника).		-4
	7. Легкість пошуку постачальником нових клієнтів.		+3
	8. Галузь є ключовою групою клієнтів для постачальників.		-3
	9. Якість договірних відносин між постачальниками та фірмою «Дарниця».		+4
		I = 0,088	
Нових учасників ринку	1. Наявність високих вхідних бар'єрів.	0,1	+4
	2. Активність дій конкурентів, які виходять на ринок.		+3
		I = 0,35	
Інших зацікавлених осіб	1. Нестабільна політично-правова ситуація в країні (зміна податкових ставок по 2-4 рази протягом року).	0,18	-5
	2. Неприятлива податкова політика держави.		-5
	3. Контроль за виробництвом і якістю лікарських препаратів.		+3
	4. Державне регулювання виробництва лікарських засобів.		+3
	5. Відстоювання приватних інтересів через дії держави.		-5
	6. Антимонопольне регулювання.		+3
	7. Захист об'єктів інтелектуальної власності відповідає міжнародному рівню.		+4
	8. Недостатні вкладення інвестицій в удосконалення технологічного процесу і модернізацію устаткування.		-4
	9. Низька інноваційна активність і невисокі темпи розвитку високотехнологічного сектора економіки.		-5
		I = -0,28	

Таким чином, сумарний показник дії конкурентних сил:

$$\begin{aligned}
 I_k = & 0,2 \frac{+3 - 3 + 4 - 3 + 5 - 4 - 3 + 3}{8} + \\
 & + 0,2 \frac{-4 - 2 - 4 - 3 - 4 - 2}{6} + \\
 & + 0,12 \frac{+4 - 3 - 4 - 3 + 4}{5} + \\
 & + 0,2 \frac{+5 - 3 + 3 + 4 - 5 - 4 + 3 - 3 + 4}{9} + 0,1 \frac{+4 + 3}{2} + \\
 & + 0,18 \frac{-5 - 5 + 3 + 3 - 5 + 3 + 4 - 4 - 5}{9} = -0,62
 \end{aligned}$$

Шкала оцінювання впливу конкурентних сил на діяльність підприємства наведена на рис. 1.

Фірма «Дарниця» знаходиться в області помірного впливу, характеристику даної області наведемо нижче.

Невизначена ситуація. Характеризується рівноважним впливом як позитивних, так і негативних факторів конкуренції (що об'єктивно існують у середовищі та суб'єктивно оцінені керівниками підприємства). Вимагає балансування негативних явищ та заходів щодо їх запобігання або пом'якшення. У протилежному випадку загрожує організаційно-економічному механізму підприємства виникненням низки локальних криз, що можуть призвести до системної та стратегічної кризи.

Графічну інтерпретацію конкурентної ситуації на ринку представимо у вигляді циклограми (рис. 2). Кути показників розраховувалися відповідно до їх вагомості. У якості оцінок, що відклалися, були використані середні значення балів для кожної групи. Більша площа фігури свідчить про меншу уразливість до дій сил конкуренції.

Після проведеного аналізу можна зробити висновки, що на сьогодні становище фірми «Дарниця» є не визначеним. Є фактори як позитивного, так і негативного впливу на підприємство на даному етапі діяльності. Найбільший негативний вплив мають конкуренти. Конкуренція на даний момент є досить жорстокою, і це спричинюється не тільки наявністю великої кількості вітчизняних виробників, а і сильних іноземних конкурентів на ринку лікарських засобів.

Крім цього негативний вплив чинить нестабільна ситуація в країні та зниження платоспроможності населення, хоча останнім часом ситуація значно покращилася. З постачальниками сировини контакти налагоджені, підписані довгострокові контракти. «Дарниця» закуповує сировину та матеріали як у іноземних постачальників, так і у вітчизняних. Незначний вплив мають нові учасники ринку, так як існують високі бар'єри входу на ринок. Вплив споживачів здійснюється у формі пошуку дешевших ліків-аналогів.

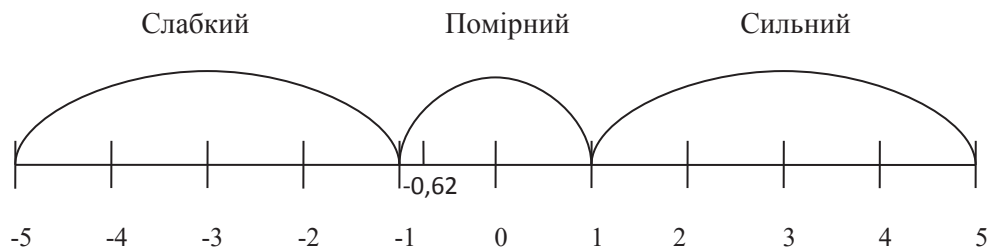


Рис. 1. Шкала оцінювання впливу конкурентних сил на діяльність підприємства

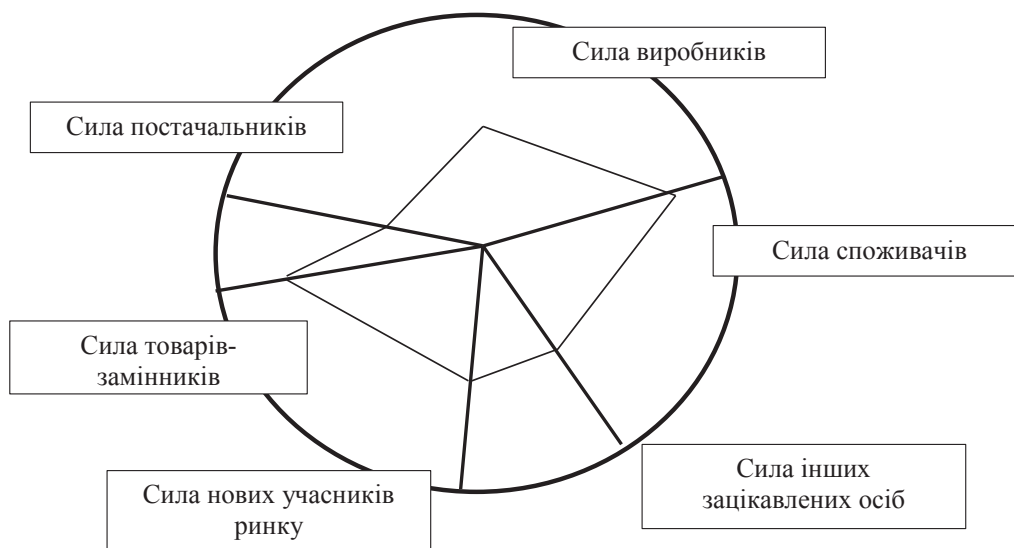


Рис. 2. Циклограма дії конкурентних сил на прикладі діяльності фармацевтичної фірми «Дарниця»

Через вищезазначені причини, а саме: чутливість споживачів лікарських засобів до ціни та велику кількість конкурентів з аналогічним товаром, слід приділяти значну увагу маркетинговим комунікаційним інструментам просування продукції до кінцевого споживача.

Розглянемо особливості маркетингових комунікацій на фармацевтичному ринку залежно від конкретного суб'єкта процесу просування.

На рівні *виробника* для посилення конкурентних позицій найбільш відповідними є наступні маркетингові інструменти:

- іміджева реклама;
- спонсорство;
- Public Relations;
- виставки, семінари, конференції.

З метою посилення позицій *власної торговельної мережі* (за її наявності) слід активно застосовувати:

- стимулювання торгових представників та агентів фірми виробника;
- рекламу власних фірмових точок (іміджева, адресна реклама).

Для активізації роботи незалежних *збутових мереж* (торговельних посередників, дистриб'юторів) найбільше підходить:

- Стратегія проштовхування: стимулювання збуту торговельної мережі (знижки, конкурси, винагороди тощо).

Оскільки кінцевий споживач, як правило, обирає фармацевтичну допомогу за рекомендацією компетентного суб'єкта, то слід будувати ефективну систему взаємозв'язку зі *сферою охорони здоров'я та надання медичних послуг*, для яких найбільш актуальними інструментами маркетингових комунікацій є:

- стимулювання представників організацій, які надають медичні послуги;
- стимулювання лікарів;
- персональний продаж;
- презентації, семплінги;
- Direct Mail.

Прямий контакт з кінцевим споживачем мають *представники фармацевтичного сектору*, які мають безпосередній вплив на процес купівлі та вибору лікарського засобу, тому також потребують ефективної системи комунікацій:

- стимулювання представників фармацевтичної індустрії (провізорів, фармацевтів) – натуральне стимулювання, знижки, винагороди;
- Інтернет комунікації просування торгових точок (Інтернет-продаж, онлайн-консультації);
- прямий маркетинг.

Кінцевий споживач стає все більш вибагливим та обізнаним. Достатньо часто рішення про придбання фармацевтичної продукції приймається самостійно, або навіть протирічить рекомендації лікаря, тому, окрім традиційних інструментів кому-

нікаційного впливу, слід використовувати Інтернет-ресурси та технології для «підготовки» споживача:

- реклама конкретної фармацевтичної продукції в різних ЗМІ
- програми лояльності, знижки, накопичувальні та дисконтні програми
- реклама на місці продажу
- мерчандайзинг
- реклама в Інтернет, освітні та роз'яснювальні платформи (статті, форуми, блоги)
- Product Placement.

Оскільки у споживача існує альтернатива вибору безрецептурних препаратів, то саме в такому випадку маркетингові комунікації відіграють провідну роль не тільки у процесі купівлі а й у процесі формування лояльності до торгової марки чи конкретного препарату, але тільки при їх комплексному застосуванні на всіх рівнях для всіх учасників процесу просування.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження можна зробити висновки, що ефективна комунікаційна компанія це шлях до підвищення конкурентоспроможності фармацевтичного підприємства. Конкуренція на фармацевтичному ринку є достатньо інтенсивною. Значна кількість товарів з аналогічною діючою речовиною та низька платоспроможність споживачів – це ті ключові фактори, які вимагають від виробників застосування додаткових стимулів для впливу на споживача при виборі лікарських препаратів.

Практичні результати проведеного аналізу конкуренції за моделлю М. Портера та аналіз особливостей застосування маркетингових комунікацій у фармацевтичній галузі на рівні окремих суб'єктів є основою для розроблення теоретико-методичних та організаційно-економічних підходів до формування системи інтегрованих маркетингових комунікацій фармацевтичного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.
2. Аптечный рынок Украины по итогам 9 мес 2017 г.: Helicopter View – Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/431051>.
3. Громовик Б.П. Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк О.Р. Левицька; за ред. Б.П. Громовика – К.: Медицина, 2008. – 752 с.
4. Должанський І.З. Конкуентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
5. Звіт за результатами дослідження фармацевтичних ринків (за період 2014 – перше півріччя 2016 р.) Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=131567&schema=main>.
6. Зовнішньоекономічна діяльність фармацевтичних підприємств / Гримак О.Я., Оленич І.Р.,

Гутий Б.В. та ін. // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького. – Том 15 № 1(55), Частина 5. – 2013. С. 50-53.

7. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: Стратегический и операционный маркетинг / Жан-Жак Ламбен; [пер. с англ. В.Б. Колчанова]. – СПб.: Питер, 2004. – 796 с.

8. Маркетинг / [Павленко А.Ф., Решетникова І.Л., Войчак А.В., Куденко Н.В., Беляев О.О. та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А.Ф. Павленко. – К.: КНЕУ, 2008. – 600 с.

9. Мнушко З.Н. Менеджмент и маркетинг в фармации. Ч. II. Маркетинг в фармации / З.Н. Мнушко, Н.М. Дихтярева; под ред. З.Н. Мнушко. – Харьков: Изд-во НФаУ: Золотые страницы, 2008. – 536 с.

10. Окландер М.А. Маркетингова товарна політика: Навчальний посібник / М.А. Окландер, М.В. Кірносорова. – Київ: ЦУЛ, – 2016. – 200 с.

11. Основы маркетинга / Котлер Ф., Сондерс Дж., Вонг В. и др.; пер. с англ. – М.; СПб.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 944 с.

12. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

13. Ринково-орієнтоване управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Харків: ТОВ «Діса плюс», 2015. – 448 с.

14. Стратегічний маркетинг: конспект лекцій для студ. Факультету економіки та менеджменту спец. 8.050108 «Маркетинг» денної та заочної форми навчання. Ч. 1 / В.В. Божкова, Ю.М. Мельник, Л.Ю. Сагер. – Суми: СумДУ, 2010. – 116 с.

15. Фролова В.Ю. Напрями формування маркетингових стратегій просування лікарських засобів на конкурентному ринку [Текст] / В.Ю. Фролова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць: у 2-х вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2012. – Вип. 2, Т. 1. – С. 245-248.

16. Armstrong G. Principles of Marketing/ Gary Armstrong, Stewart Adam, Sara Denize, Philip Kotler. – Melbourne: Pearson Australia, 2015. – 578 p.

17. Illiashenko S.M., Strielkowski W. (eds.). Managing economic growth: marketing, management, and innovations. 1st edition, Prague Institute for Qualification Enhancement: Prague, ISBN 978-80-906210-0-8, 2016. – 640 pages. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://www.docdroid.net/sN2tRxY/mmi-2016.pdf>.

REFERENCES:

1. Ansoff I. (1999). Novaia korporativnaia stratehiia [The new corporate strategy]. Saint Petersburg: Piter, [in Russian].

2. Apteknyy rynek Ukrainy po itogam 9 mes 2017 g.: Helicopter View [Pharmacy market of Ukraine in the results of 9 months 2017: Helicopter View]. Retrieved from <http://www.apteka.ua/article/431051> [in Russian].

3. Hromovyk B.P., Hasyuk H.D. & Levys'tka O.R. (2008). Menedzhment i marketynh u farmatsiyi [Management and marketing in pharmacy]. Kyiv: Medytsyna [in Ukrainian].

4. Dolzhans'kyi I.Z. & Zahorna T.O. (2006) Konkurentospromozhnist pidpriemstva [Competitive-

ness of the enterprise]. Kyiv: Tsentri navchal'noyi literatury [in Ukrainian].

5. Zvit za rezul'tatamy doslidzhennya farmatsevychnykh rynkiv (za period 2014 – pershe pivrichchya 2016 r.) [Report on the results of research on pharmaceutical markets (for the period 2014 – first half of 2016)]. Retrieved from <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=131567&schema=main> [in Ukrainian].

6. Hrymak O.Ya., Olenych I.R., Hutyy B.V. et al. (2013). Zovnishn'oekonomichna diyal'nist' farmatsevychnykh pidpryyemstv [Foreign economic activity of pharmaceutical enterprises]. Naukovyy visnyk LNU-VMBT imeni S.Z. Gzhyts'koho – Scientific journal of Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies named after S.Z. Gzhytskyj. (Vols. 15), 1(55), 50-53 [in Ukrainian].

7. Lamben Zh-Zh. (2004) Menedzhment, orientirovanny na rynek: Strategicheskii i operatsionnyy marketing [Market-oriented management: Strategic and operational marketing]. (Kolchanova V.B., Trans). SPb.: Piter [in Russian].

8. Pavlenko A.F., Reshetnikova I.L., Voychak A.V., Kudenko N.V., Byelyayev O.O. et al. (2008). Marketynh [Marketing]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

9. Mnushko Z.N. & Dykhtyareva N.M. (2008). Menedzhment y marketynh v farmatsyy. Ch. II. Marketynh v farmatsyy [Management and marketing in pharmacy. Part. II. Marketing in pharmacy]. Izd-vo NFAU: Zolotyie stranitsy [in Russian].

10. Oklander M.A. & Kirnosova M.V. (2016). Marketynhova tovarna polityka [Marketing Commodity Policy]. Kyiv: TsUL [in Ukrainian].

11. Kotler F., Sonders Dzh., Vohn V. et al. (2006) Osnovy marketinga [Basics of marketing]. M.; SPb.: Izdatelskiy dom «Vilyams» [in Russian].

12. Porter M. (2005). Konkurentsya [Competition]. M: Izdatelskiy dom «Vilyams» [in Russian].

13. Illiashenko S.M. (Eds.). (2015). Rynkovo-orientovane upravlinnya innovatsiynym rozvytkom [Market-Oriented Management of Innovative Development]. Kharkiv: TOV «Disa plyus» [in Ukrainian].

14. Bozhkova V.V., Mel'nyk Yu.M., Saher L.Yu. (2010). Stratehichnyy marketynh: konspekt lektsiy dlya stud. Fakul'tetu ekonomiky ta menedzhmentu spets. 8.050108 «Marketynh» dennoyi ta zaочноyi formy navchannya. Ch. 1 [Strategic marketing]. Sumy: SumDU [in Ukrainian].

15. Frolova V.Yu. (2012). Napryamy formuvannya marketynhovykh stratehiy prosuvannya likars'kykh zasobiv na konkurentnomu rynku [Areas of formation of marketing strategies for drug promotion in a competitive market]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti – Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property. (Vols. 1), 2, 245-248 [in Ukrainian].

16. Armstrong G., Denize Sara, Adam Stewart, Kotler Philip (2015). Principles of Marketing. Melbourne: Pearson Australia.

17. Illiashenko S.M. & Strielkowski W. (eds.). (2016). Managing economic growth: marketing, management, and innovations. 1st edition, Prague Institute for Qualification Enhancement: Prague. Retrieved from <https://www.docdroid.net/sN2tRxY/mmi-2016.pdf>.

Melnyk Yu.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Marketing
and Management of Innovative Activity
Sumy State University

Shipulina Yu.S.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Marketing
and Management of Innovative Activity
Sumy State University

Petljovana L.S.

Graduate Student
Sumy State University

COMMUNICATION ASPECTS OF THE ENTERPRISES' COMPETITIVENESS IN THE PHARMACEUTICAL MARKET

The article is devoted to the analysis of the competitive situation in the pharmaceutical market and the study of the role of marketing communications for increasing the competitiveness of enterprises.

We analysed the influence of competition forces on a pharmaceutical company based on the model of M. Porter. According to Porter's theory, the state of competition in the industry depends on five main competitive forces: competition among the producers of this industry; the threat of the emergence of new competitors; economic opportunities of suppliers; economic opportunities of consumers and substitute products. To achieve the goal of the article, a formal assessment of the competitive situation is carried out, which showed that the investigated pharmaceutical company is in the field of moderate influence of the competitive forces. Competition is formed under the influence of factors of uncertainty. The uncertain situation is characterized by the equilibrium influence of both positive and negative factors of competition (that objectively exist in the environment and subjectively estimated by the leaders of the enterprise). It requires balancing of negative phenomena and measures for their prevention or mitigation. In the opposite case, the organizational and economical mechanism of the enterprise threatens the emergence of a number of local crises that can lead to a systemic and strategic crisis.

Some recommendations for improving competitiveness through communication tools were developed after studying the factors of competitiveness. Traditionally, the issue of formation of marketing communication policy at the enterprise, the purpose of which is to increase competitiveness, remains topical. The strategic set of marketing communication tools determines the effectiveness of the communication strategy of the enterprise, which will help obtain a long-term competitive advantage in the market. The peculiarities of marketing communications in the pharmaceutical market are identified depending on the specific subject of the promotion process: at the level of the manufacturer, own sales network, distribution networks, healthcare and medical services, representatives of the pharmaceutical sector and end-user.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

THE MAIN APPROACHES TO PERSONNEL DEVELOPMENT

У статті розглянуто підходи до визначення поняття «розвиток персоналу». Визначено, що найбільш доцільно визначати розвиток персоналу комплексно на основі функціонального, процесного та системного підходів. Запропоновано визначення поняття «розвиток персоналу» на основі комплексного підходу. Детально розглянуто методи навчання персоналу як один із елементів розвитку персоналу. Наведено основні переваги та недоліки застосування різних методів навчання.

Ключові слова: розвиток персоналу, функціональний підхід, процесний підхід, системний підхід, комплексний підхід, методи навчання.

В статье рассмотрены подходы к определению понятия «развитие персонала». Определено, что наиболее целесообразно определять развитие персонала комплексно на основе функционального, процессного и системного подходов. Предложено определение понятия «развитие персонала» на основе комплексного подхода. Детально рассмотрены методы обучения

персонала как один из элементов развития персонала. Приведены основные преимущества и недостатки применения разных методов обучения.

Ключевые слова: развитие персонала, функциональный подход, процессный подход, системный подход, комплексный подход, методы обучения.

In the article, the main approaches to the definition of the concept "personnel development" are considered. It is determined that the most expedient is defining the personnel development in a comprehensive way on the basis of functional, process, and system approaches. The definition of the concept "personnel development" on the basis of a comprehensive approach is suggested. The methods of personnel training as one of the elements of personnel development are considered in detail. The main advantages and disadvantages of using different methods of personnel training are given.

Key words: personnel development, functional approach, process approach, system approach, comprehensive approach, training methods.

УДК 005.95

Миронова О.М.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та бізнесу

Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. В умовах зростаючої конкуренції для здійснення ефективної діяльності підприємствам необхідно значної уваги приділяти управлінню та розвитку персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку персоналу присвячені праці таких вчених, як: Д. Джой-Меттьюз, П. Журавльова, О. Крушельницька, Р. Марра, Ю. Одегова, Й. Хентце, Г. Шмідт та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення підходів до визначення розвитку персоналу та визначення основних його напрямів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науковій та практичній літературі існує декілька основних підходів до визначення поняття «розвиток персоналу».

Так Веснін В. [1, с. 190] дотримується функціонального підходу, згідно з яким розвиток персоналу розглядається, «як безперервне проведення заходів, які сприяють повному розкриттю індивідуального потенціалу працівників і росту їхньої здатності вносити вклад в діяльність організації».

Згідно думок інших авторів [2], розвиток персоналу передбачає як структуровані довгострокові заходи такі, як планування кар'єри, так і короткострокові заходи – навчальні курси, тренінги та ін. Тобто ці автори також зосереджують свою увагу на функціональному підході.

Позиція Ю. Одегова та П. Журавльова та інших авторів [3] полягає в тому, що розвиток персоналу – це комплекс заходів, які передбачають професійне навчання випускників шкіл, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів, а також планування кар'єри персоналу організації.

Хентце Й. [4] уважає розвиток персоналу однією з функцій менеджменту, яка спрямована на те, щоб сприяти членам трудового колективу всіх ієрархічних ланок в оволодінні кваліфікацією, необхідною для виконання сучасних і майбутніх професійних вимог. З іншого боку, він зазначає, що розвиток персоналу повинен бути спрямованим на досягнення поставленої мети та базуватися на чіткому алгоритмі дій.

Функціонального підходу дотримується О. Крушельницька [5], згідно з ідеєю якої, «професійний розвиток – це набуття працівником нових компетенцій, знань, умінь і навичок, які він використовує чи буде використовувати у своїй професійній діяльності». Водночас вона розглядає розвиток персоналу і як процес: «це процес підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників з метою виконання нових виробничих функцій, завдань і обов'язків нових посад»

Процесного підходу дотримується й А. Кібанов [6] та визначає розвиток персоналу, як системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу, який забезпечується заходами, пов'язаними з оцінюванням кадрів з метою виробничої адаптації та атестації персоналу, планування трудової кар'єри, стимулювання розвитку персоналу.

Інші автори також дотримуються процесного підходу [7, с. 103]: «професійний розвиток персоналу – це організаційний процес безперервного навчання працівникам для підготовки їх до виконання нових

виробничих функцій, професійного просування по службі, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу».

На думку Д. Джой-Меттьюза [8], розвиток персоналу підприємства сприяє: вивільненню прихованих можливостей і потенціалу працівників; реалізації потенційних можливостей персоналу; поступовому руху до більш досконалого і складного стану окремого працівника і організації взагалі.

Іншим підходом для визначення розвитку персоналу є системний підхід. Згідно точки зору В. Савченко [9], розвиток персоналу необхідно розглядати, як цілеспрямований комплекс інформаційних, освітніх та прив'язаних до конкретних робочих місць елементів, які сприяють підвищенню кваліфікації працівників даного підприємства відповідно до завдань розвитку самого підприємства і потенціалу і схильностей співробітників.

Автори у [10, с. 32-36] розглядають розвиток персоналу, як навчання і підвищення кваліфікації персоналу. Таке розуміння також відповідає системному підходу, але у досить вузькому сенсі.

Також розвиток персоналу з точки зору системного підходу розглядає В. Колпаков [11]: «сукупність взаємопов'язаних заходів, націлених на підви-

щення конкурентоспроможності персоналу шляхом набуття нових знань, умінь, навичок, досвіду в процесі навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки з метою адаптації до нових умов діяльності, забезпечення власних інтересів розвитку і реалізації цілей діяльності підприємства».

Узагальнення підходів до визначення поняття «розвиток персоналу» наведено в табл. 1.

Таким чином, на думку автора розвиток персоналу – це сукупність всіх взаємопов'язаних, послідовних, безперервних заходів щодо навчання, перепідготовки, підвищення кваліфікації персоналу з метою набуття нових компетенцій, знань, умінь та навичок, а також адаптації працівників до нового місця, надання можливості кар'єрного зростання, творчої реалізації, що дозволить підвищити конкурентоспроможність працівників та більш ефективно виконувати свої професійні функціональні обов'язки.

Отже, вбачається за необхідно розглядати розвиток персоналу з позиції одночасно трьох підходів – системного, процесного та функціонального.

Говорячи про розвиток персоналу, дуже часто мову ведуть тільки про професійний розвиток, тобто про придбання працівниками нових компе-

Таблиця 1

Узагальнення підходів до визначення поняття «розвиток персоналу»

Підхід	Вчені	Визначення
Функціональний	Веснін В. [1]	безперервне проведення заходів, які сприяють повному розкриттю індивідуального потенціалу працівників і зростання їхньої здатності вносити вклад в діяльність організації
	Хентце Й. [4]	одна з функцій менеджменту, яка спрямована на те, щоб сприяти членам трудового колективу всіх ієрархічних ланок в оволодінні кваліфікацією, необхідною для виконання сучасних і майбутніх професійних вимог
	Крушельницька О. [5]	набуття працівником нових компетенцій, знань, умінь і навичок, які він використовує чи буде використовувати у своїй професійній діяльності
Процесний	Крушельницька О. [5]	процес підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників з метою виконання нових виробничих функцій, завдань і обов'язків нових посад
	Кібанов А. [6]	системно організований процес безперервного професійного навчання працівників
	Рульєв В., Гуткевич С., Мостенська Т. [7]	організаційний процес безперервного навчання працівникам для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійного просування по службі, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу
	Джой-Меттьюз Д. [8]	цілісний і активний процес удосконалення, пов'язаних з робочою діяльністю знань і умінь по використанню широкого спектра навчальних методів і стратегій
Системний	Савченко В. [9]	цілеспрямований комплекс інформаційних, освітніх та прив'язаних до конкретних робочих місць елементів, які сприяють підвищенню кваліфікації працівників
	Одегов Ю. [3]	комплекс заходів, які передбачають професійне навчання випускникам шкіл, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів, а також планування кар'єри персоналу організації
	Колпаков В. [11]	сукупність взаємопов'язаних заходів, націлених на підвищення конкурентоспроможності персоналу шляхом набуття нових знань, умінь, навичок, досвіду в процесі навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки
	Грیشнова О. [12]	сукупність всіх організаційно-економічних заходів підприємства в сфері навчання персоналу, його перепідготовки та перекваліфікації

тенцій, знань, умінь і навичок у своїй професійній діяльності.

Так у преамбулі Закону України «Про професійний розвиток працівників» [13] відзначено, що його положення визначають правові, організаційні, фінансові засади функціонування системи професійного розвитку працівників, розглядається, як процес цілеспрямованого формування у працівників спеціальних знань, розвиток необхідних навичок та вмінь, що дають змогу підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види професійної діяльності. Згідно з цим Законом професійний розвиток включає неформальне та формальне професійне навчання працівників.

Не погоджуючись з цією думкою, а вважаючи, що поряд із навчанням необхідно приділяти увагу й іншим елементам розвитку персоналу: підвищенню кваліфікації, перепідготовці, адаптації, кар'єрному зростанню, творчій реалізації, все ж

зупинимося більш детально на найбільш розповсюджених та ефективних методах навчання персоналу, які сприятимуть всебічному розвитку працівників підприємств. Методи розвитку персоналу навчанням узагальнено за [9; 14; 15] та наведено в табл. 2.

Керівництво підприємства може обирати різні методи навчання в залежності від цілі та категорії працівників. Найбільш доцільно застосовувати комплексний підхід до вибору методів навчання, який дозволить максимально сприяти розвитку персоналу.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що для визначення розвитку персоналу доцільно використовувати функціональний, процесний та системний підходи. Серед різних напрямів розвитку персоналу – навчання, перепідготовки, підвищення кваліфікації, адаптації, надання можливості кар'єрного зростання та творчої реалізації перш за все необхідно приділяти увагу професійному навчанням.

Таблиця 2

Методи розвитку персоналу навчанням

Назва методу	Короткий опис методу	Результат	Переваги	Недоліки
Наставництво	Оволодіння професійними компетентностями в процесі діяльності та комунікації з професіоналом	Формування умінь, удосконалення навичок, розвиток професійного сприйняття, свідомості	Урахування індивідуальних особливостей, висока гнучкість методу	Орієнтація на існуючі види діяльності, високі вимоги до професіоналізму та дидактичних здібностей наставника
Розвиваюча діагностика	Оцінка та самооцінка якостей, визначення цілей професійного розвитку	Інформація для професійного розвитку, розвиток мотивації	Можливість подальшого урахування індивідуальних особливостей	Обмеженість впливу сферою мотивації та усвідомлення професійних завдань
Навчання на робочому місці	Оволодіння професійними компетентностями в процесі діяльності після інструктажу та/чи демонстрації	Професійні компетентності, розвиток професійної свідомості	Мінімальні затрати, висока практична направленість	Орієнтація на існуючі види діяльності, низькі варіативні можливості
Формалізоване навчання	Розвиток в процесі використання традиційних форм навчання: лекцій, практикумів, семінарів тощо	Професійні знання, уміння, розвиток професійної свідомості та мотивації	Прогнозовані затрати, алгоритмізованість процесу	Незначна ступінь урахування впливу розвиваючих умов, низька прогнозованість ефекту розвитку
Коучинг	Формування компетентностей та розвиток професійних якостей в процесі специфічної діяльності	Удосконалення умінь, розвиток професійної свідомості, задатків та здібностей	Урахування індивідуальних особливостей, висока гнучкість методу	Високі вимоги до професіоналізму коуча, значна тривалість процесу
Тренінг	Формування компетентностей та розвиток професійних якостей в діяльності у специфічному середовищі	Уміння, навички, розвиток професійної свідомості та мотивації	Алгоритмізованість процесу, висока прогнозованість результату	Фрагментарність змін, що здійснюються, високі вимоги до професіоналізму тренера
Ротація кадрів	Оволодіння компетентностями за суміжними видами діяльності	Компетентності, мотивація, розвиток професійної свідомості	Можливість впливу на мотивацію працівника мало затратними заходами	Обмеженість існуючим колом робіт, орієнтація на вже існуючі види діяльності

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе / В. Р. Веснин. – М.: Юристъ, 2001. – 496 с.
2. Гриньова В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства: монографія / В. М. Гриньова, Г. І. Писаревська. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.
3. Одегов Ю. Г. Управление персоналом / Ю. Г. Одегов, П. В. Журавлев: учебник для студ. экон. спец. / Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова. – М.: Финстатинформ, 1997. – 878 с.
4. Хентце И. Теория управления кадрами в рыночной экономике / И. Хентце. – М.: Междунар. отношения, 1997 – 102 с.
5. Крушельницька О. Управління персоналом: навч. посібник / О. Крушельницька, Д. Мельничук; 2-е вид., перероб. й доп. – К.: Кондор, 2005. – 304 с.
6. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учеб. пособие / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 301 с.
7. Рульев В. А. Управління персоналом / В. А. Рульев, С. О. Гуткевич, Т. Л. Мостенська. – К.: Кондор, 2012. – 310 с.
8. Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой- Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте; пер. с англ. – М.: Эксмо, 2006. – 432 с.
9. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу / В. А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2009. – 351 с.
10. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики: перевод / Р. Марр, Г. Шмидт, И. Прокопенко и др.; под науч. ред. и с предисл. Р. Марра, Г. Шмидта. – М.: Наука, 2005. – 468 с.
11. Колпаков В. Управління розвитком персоналу: теорія і практика / В. Колпаков // Персонал. – 2004. – № 11. – С. 64-69.
12. Грیشнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини / О. А. Грیشнова. – К.: Знання, 2007. – 559 с.
13. Закон України «Про професійний розвиток працівників» № 4312-17 від 12.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>.
14. Даринская В. М. Оценка и развитие персонала методом «Ассесмент-центр» / В. М. Даринская, И. Н. Чаплыгин. – СПб.: Речь, 2008. – 224 с.
15. Спивак В. А. Развивающее управление персоналом / В. А. Спивак. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2004. – 440 с.

REFERENCES:

1. Vesnin V. R. Prakticheskiy menedzhment personala: Posobie po kadrovoy rabote / V. R. Vesnin. – M.: «Yurist», 2001. – 496 s. (in Russian).
2. Hrynova V. M. Upravlinnia kadrovym potentzialom pidpriemstva: monohrafiia / V. M. Hrynova, H. I. Pysarevska. – Kh.: Vyd. KhNEU, 2012. – 228 s. (in Ukrainian).
3. Odegov Yu. G. Upravlenie personalom / Yu. G. Odegov, P. V. Zhuravlev: uchebnik dlya stud. ekon. spets. / Rossiyskaya ekonomicheskaya akademiya im. G. V. Plekhanova. – M.: Finstatinform, 1997. – 878 s. (in Russian).
4. Khenttse I. Teoriya upravleniya kadrami v rynochnoy ekonomike / I. Khenttse. – M.: Mezhdunar. otnosheniya, 1997 – 102 s. (in Russian).
5. Krushelnytska O. Upravlinnia personalom: navch. posibnyk / O. Krushelnytska, D. Melnychuk; 2-e vyd., pererob. y dop. – K.: Kondor, 2005. – 304 s. (in Ukrainian).
6. Kibanov A. Ya. Upravlenie personalom organizatsii: strategiya, marketing, internatsionalizatsiya: ucheb. posobie / A. Ya. Kibanov, I. B. Durakova. – M.: INFRA-M, 2011. – 301 s. (in Russian).
7. Ruliev V. A. Upravlinnia personalom / V. A. Ruliev, S. O. Hutkevych, T. L. Mostenska. – K.: Kondor, 2012. – 310 s. (in Ukrainian).
8. Dzhoy-Mett'yuz D. Razvitie chelovecheskikh resursov / D. Dzhoy- Mett'yuz, D. Megginson, M. Syurte; per. s angl. – M.: Eksmo, 2006. – 432 s. (in Russian).
9. Savchenko V. A. Upravlinnia rozvytkom personalu / V. A. Savchenko. – K.: KNEU, 2009. – 351 s. (in Ukrainian).
10. Upravlenie personalom v usloviyakh sotsial'noy rynochnoy ekonomiki: perevod / R. Marr, G. Shmidt, I. Prokopenko i dr.; pod nauch. red. i s predisl. R. Marra, G. Shmidta. – M.: Nauka, 2005. – 468 s. (in Russian).
11. Kolpakov V. Upravlinnia rozvytkom personalu: teoriia i praktyka / V. Kolpakov // Personal. – 2004. – # 11. – S. 64-69. (in Ukrainian).
12. Hrishnova O. A. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny / O. A. Hrishnova. – K.: Znannia, 2007. – 559 s. (in Ukrainian).
13. Zakon Ukrainy «Pro profesiyni rozvytok pratsivnykiv» # 4312-17 vid 12.01.2012 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4312-17> (in Ukrainian).
14. Darinskaya V. M. Otsenka i razvitie personala metodom «Assessment-tsentr» / V. M. Darinskaya, I. N. Chaplygin. – SPb.: Rech', 2008. – 224 s. (in Russian).
15. Spivak V. A. Razvivayushchee upravlenie personalom / V. A. Spivak. – SPb.: Izdatel'skiy dom «Neva», 2004. – 440 s. (in Russian).

THE MAIN APPROACHES TO PERSONNEL DEVELOPMENT

Personnel development is one of the key problems that are considered by management as general and human resource management as a whole. There are different approaches for defining a concept "personnel development": functional, process, and system. Given the theoretical and applied importance of research of using some of these approaches for an accurate definition of the concept "personnel development", it is quite debatable in the modern economic environment.

According to the functional approach, the personnel development is considered as the sequence of measures, which lead to training, qualification's increasing, career growing etc. Process approach by different authors defines personnel development as an organizational process of continues training of the personnel for increasing the production tasks performance. System approach illustrates personnel development as a focused set of informational, educational, and job-specific elements, which improve qualification of the employees and lead to the development of the enterprise in general.

Analysis of given approach provides an opportunity to identify the most optimal definition of personnel development based on comprehensive approach, which includes the main points from functional, process and system approaches.

According to a comprehensive approach to personnel development the enterprises' management should implement a lot of specific activities, such as: employee's training and retraining, providing opportunities for qualification improving, career growing, creative realization, "new" employees' adaptation to workplaces, and others.

In details, the most popular and effective training methods are considered. There are mentoring, training at the workplace, formalized learning, coaching, trainings, rotation of staff, developing diagnostics. All of these methods give opportunities for the personnel to develop their competencies, get specific knowledge, improve practical skills but in different ways. It was given a short description of each method, illustrated the desired result after implementing each of the methods. The main advantages and disadvantages of using given methods are analysed. It is concluded that the management of an enterprise can choose different training methods depending on the purpose and categories of employees.

In the article, it is considered the main approaches to personnel development definitions. The comprehensive analysis as the most optimal approach for the definition of "personnel development" is suggested. One of the required activities for personnel development – training methods – is considered. For further researches of personnel development, it is necessary to examine and find opportunities for other activities, which lead to continuous personnel development.

ФУНКЦІЇ ТА ПРИНЦИПИ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

FUNCTIONS AND PRINCIPLES OF ENTERPRISE FINANCIAL POTENTIAL SYSTEMATIZATION

УДК 658.15

Нагорнюк О.В.

докторант, к.е.н.,
доцент кафедри економіки
та фінансів підприємства
Київський національний
торговельно-економічний університет

У статті розглянуто основні підходи до систематизації фінансового потенціалу підприємства. Виявлено переваги та недоліки представлених підходів. На основі застосування елементів теорії систем сформульовано та охарактеризовано функції і принципи систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, фінансовий потенціал, система, систематизація, елементи фінансового потенціалу, функції систематизації, принципи систематизації.

В статье рассмотрены основные подходы к систематизации финансового потенциала предприятия. Выявлены преимущества и недостатки представленных подходов. На основе применения элементов теории систем сформулированы и охарактеризованы функции и принципы система-

тизации элементов финансового потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, финансовый потенциал, система, систематизация, элементы финансового потенциала, функции систематизации, принципы систематизации.

The article discusses the main approaches to financial potential of the enterprise systematization. Advantages and disadvantages of represented approaches are identified. Functions and principles of elements of enterprise's financial potential systematization are formulated and characterized on the base of elements of the theory of systems application.

Key words: potential, financial potential, system, systematization, elements of financial potential, functions of systematization, principles of systematization.

Постановка проблеми. В умовах складних економічних перетворень, які характеризуються невизначеністю та нестабільністю зовнішнього середовища діяльності підприємств, мінливістю кон'юнктури фінансового ринку та ринків збуту, надзвичайної важливості набувають уміння та здатності менеджерів в області управління фінансовою діяльністю підприємства, зокрема, управління його фінансовим потенціалом, який характеризується найпотужнішим впливом на результативність та реалізованість стратегії розвитку. Своєю чергою фінансовий потенціал як об'єкт управління являє собою складну систему, елементи якої потребують впорядкування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення сутності фінансового потенціалу, його класифікації та оцінки присвячені праці багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, серед яких слід виділити наукові розробки: М.І. Баканова, С.Б. Барнгольца, Б.Є. Бачевського, Н.С. Краснокутської, Є.В. Лапіна, О.І. Олексюк, І.М. Репіної, О.С. Федоніна та інших. На сьогоднішній день все більше науковців звертаються до цієї актуальної тематики, але певне коло методологічних завдань, пов'язаних з управлінням фінансовим потенціалом підприємства залишається невирішеним. Зокрема, це стосується методологічних засад систематизації елементів фінансового потенціалу.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування функцій та принципів систематизації фінансового потенціалу підприємства як основи для його подальшого оцінювання та управління ним.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потреба у використанні поняття «система» вини-

кла для об'єктів різної фізичної природи з давніх часів: ще Аристотель звернув увагу на те, що ціле (тобто система) не зводиться до суми частин, що його створюють. Системний підхід – це напрям методології наукового пізнання та соціальної практики, в основі якого лежить розгляд об'єктів як системи [1]. Термін «система» (грец. «systema» – складене з частин, сполучене) почав вживати у своїх працях Кант, розуміючи систему, як єдність багатоманітних знань, об'єднаних однією ідеєю [2, с. 34]. Проте, інтенсивні розробки з проблем системного підходу розпочалися у середині ХХ ст. Більшість дослідників пов'язують виникнення теорії системи із працями Л. фон Бар-таланфі – засновника цілого наукового напрямку, пов'язаного зі створенням загальної теорії систем. Необхідність розроблення системної теорії була зумовлена потребою розв'язання проблем організованої складності, тобто взаємодії великого, але не безкінечного числа перемінних, що могло бути досягнуто лише через запровадження нових понятійних засобів для свого вирішення [3].

У 50-70-ті рр. ХХст. теорія систем набула свого розвитку у працях М. Месарович (моделі багаторівневих багатоцільових систем), Л. Заде, Р. Акоффа (моделі організації), Дж. Клір (способи кібернетичного дослідження систем), У. Росс Ешбі (методи та принципіві можливості дослідження, засновані на підході до об'єкту як до «чорної скрині»), О. Уємова, Ю. Урманцева, Р. Калмана, С. Бира та ін. Проте, до сьогодні в наукових колах точаться дискусії щодо сутності і змісту категорії «система», оскільки питання застосування системного підходу в різних галузях і сферах наукових знань залишається актуальним. Суттєво полегшує розуміння

сутності даної категорії формулювання її основних ознак, основними серед яких у науковій літературі визначені [4]:

- цілісність, принципова неможливість ототожнення якостей системи з сумою якостей елементів, що її складають, неможливість виводити із останніх якості цілого;

- залежність кожного елемента, якості та відносин системи від його місця, функцій усередині цілого;

- наявність специфічних взаємозв'язків між вихідними компонентами системи;

- структурність – можливість опису системи через встановлення її структури, тобто комплексу зв'язків і відносин системи, зумовленість поведінки системи не стільки поведінкою її окремих елементів, скільки її структурою;

- взаємозалежність системи і середовища – система формує та виявляє свої якості у процесі взаємодії із середовищем;

- ієрархічність – кожний компонент системи, у свою чергу, може розглядатися, як система, а досліджувана у даному випадку система є одним із компонентів більш широкої системи;

- множина описів кожної системи;

- суперечливий характер системи – з одного боку, у силу абстрактності її визначення, як не пустої чисельності елементів, використання його у конкретно-науковому дослідженні ускладнено; з іншого – саме абстрактний та універсальний характер цього поняття дозволяє застосувати його до виключно широкого класу явищ і об'єктів незалежно від їх природи та специфік.

Термін «система» використовується по відношенню до найрізноманітніших предметів, явищ та процесів, вживається у множині смислових варіацій [5, с. 32-37].

Сутність категорії «система» (складене з частин, сполучене), зміст системного підходу визначають і розуміння процесу систематизації. Вікіпедія наводить наступне визначення систематизації: «це процес зведення розрізнених знань про предмети (явища) в єдину наукову систему, встановлення їхньої єдності. Систематизація є відображенням єдності світу і ґрунтується на вивченні суттєвих зв'язків, які об'єднують ці предмети (явища). Вона спирається на класифікацію, аналіз та синтез істотних властивостей певної системи» [6].

Для формулювання методологічних підходів до систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства розглянемо існуючі погляди науковців, які стосуються систематизації, структуризації, поділу фінансового потенціалу на елементи. З метою повного охоплення знань, ідей, поглядів, всієї різноманітності сполучень елементів фінансового потенціалу візьмемо до уваги також дослідження, що стосуються систематизації потенціалу підприємства загалом. Наступним кроком буде

формулювання та опис функцій, які виконуватиме систематизація елементів фінансового потенціалу підприємства. Крім того, вихідним пунктом систематизації мають бути певні принципи, що формують фундаментальну ідею характеристики фінансового потенціалу, як економічної категорії.

О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутська, В.Б. Іванов, Б.Є. Бачевський пропонують таку форму упорядкування елементів потенціалу підприємства, як структуризація. Науковці пропонують поділяти елементи потенціалу підприємства на два блоки – об'єктні та суб'єктні складові, обґрунтовуючи це тим, що об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу, споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі у процесі функціонування. До них належать такі складові, як: інноваційний потенціал, виробничий потенціал фінансовий потенціал та потенціал відтворення [7, с. 14]. З одного боку чітко простежується акцент на використувану процесі діяльності підприємства систему ресурсів, з іншого боку відсутнє чітке розмежування елементів потенціалу, оскільки потенціал відтворення, на нашу думку, є результатом формування фінансового та виробничого потенціалу підприємства. До суб'єктних складових потенціалу, які пов'язані із суспільною формою їх виявлення, не споживаються, а становлять передумову раціонального споживання об'єктних складових. До них автори відносять науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал [7, с. 17]. Необхідно зазначити, що якість управління, міра його ефективності, яка зумовлена, зокрема, і окресленими суб'єктними складовими потенціалу підприємства, чинить вплив не тільки на потенціал підприємства загалом, але й на окремі його складові. Тому цілком виправдано буде взяти за основу підхід щодо виділення наведених суб'єктних складових потенціалу підприємства для систематизації елементів його фінансового потенціалу.

Є. В. Попов пропонує альтернативний підхід до структуризації потенціалу підприємства, який базується на взаємодії трьох стратегічних компонентів підприємства, що дозволяють досягти поставлені цілі – ресурси, систему управління та діяльність персоналу, називаючи такий підхід блочно-модульною структуризацією [8]. Кожен блок відповідно запропонованого підходу містить складові елементи: блок ресурсів – трудові, фінансові, інформаційні, матеріальні ресурси; блок системи управління – планування, реалізацію, контроль; блок діяльності персоналу – аналітичну, виробничу комунікаційну види діяльності. Сама концепція такого підходу, на нашу думку, представляє собою науковий і практичний інтерес, оскільки базується на комплексному взаємозв'язку

трьох площин – ресурсів, управління та діяльності персоналу. З іншого боку, запропонований підхід не враховує ряду важливих елементів таких, як: нематеріальні ресурси, організаційна, мотиваційна функції управління тощо.

Н. С. Краснокутська пропонує систематизувати види потенціалу торговельного підприємства, виходячи з побудови ланцюга створення цінностей на такому підприємстві. Елементи потенціалу торговельного підприємства науковець пов'язує із окремими бізнес-процесами, які реалізуються на ланцюгу створення цінності [9, с. 92]. Такий підхід заслуговує на увагу з огляду на глибину досліджуваних взаємозв'язків між компонентами, встановлення їх взаємовпливу і місця у процесі досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства.

Питання структуризації фінансового потенціалу підприємства розглядаються у працях Ю.В. Селіванової, А.Г. Кайгородова, Л.В. Гут, Г.О. Партина, О.М. Кривоноса та інших науковців. Представлені в науковій літературі підходи базуються на класифікації фінансових ресурсів підприємства як основи формування фінансового потенціалу та системі індикаторів його фінансового стану, як передумови та результату формування фінансових ресурсів. Жоден з підходів не обґрунтований певною методологією систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства.

Так Ю.В. Селіванова пропонує виділяти такі складові фінансового потенціалу підприємства, як фінансові ресурси та здатності підприємства мобілізувати їх за забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та рентабельності капіталу [10]. Фінансові ресурси, які поділяються на власні та позикові, внутрішні і зовнішні у запропонованій структуризації представлені, як елементи структуризації. Ми погоджуємося із необхідністю уведення до систематизації фінансового потенціалу підприємства різних видів та форм залучення фінансових ресурсів, але вважаємо недостатнім обмежуватися тільки ресурсним підходом. Щодо такого елемента, як здібності підприємства мобілізувати фінансові ресурси, вважаємо за необхідне конкретизувати даний елемент через уведення до систематизації таких елементів, які характеризують ефективність управління фінансовою діяльністю підприємства.

Н.О. Пономаренко, розглядаючи оптимальну структуру фінансового потенціалу, а фактично, досліджуючи теоретичні положення щодо оптимальної структури капіталу підприємства, будує свою позицію на тому твердженні, що «фінансовий потенціал – це потенціал, який визначається обсягом, складом, і структурою джерел фінансування (пасивів) підприємства, тобто частина економічного потенціалу підприємства» [11]. А.Г. Кайгородов і А.В. Шекшуєв, досліджуючи взаємозв'язок економічного та фінансового потенціалу підпри-

ємства, пропонують виділяти три рівні потенціалу, відносячи фінансовий потенціал до загальних видів потенціалу підприємства (до 1-го рівня), ілюструючи повну тотожність фінансового потенціалу фінансовим ресурсам і структуруючи своєю чергою фінансові ресурси (а, отже, і фінансовий потенціал) на власні ресурси та позикові ресурси [12]. Погоджуємося із тим, що фінансові ресурси є основою формування фінансового потенціалу підприємства, а їх поділ за різними класифікаційними ознаками може бути використаний для виокремлення різних елементів фінансового потенціалу. Разом із тим систематизація елементів фінансового потенціалу має враховувати не тільки ресурсну, але й компетентісну складову даної економічної категорії.

Група науковців, які ототожнюють фінансовий потенціал підприємства із його фінансовим станом (В. Ковальов, М. Баканов, А. Шеремет, П. Стецюк), пропонують уважати елементами фінансового потенціалу «п'ять груп показників, що характеризують: 1) наявність, структуру та забезпеченість фінансовими ресурсами; 2) структуру джерел формування фінансових ресурсів; 3) пропорційність між фінансовими ресурсами (окремими їх елементами) та джерелами формування; 4) грошові потоки підприємства; 5) результативність (ефективність) використання фінансових ресурсів» [13]. Принципово погоджуємося із тим, що наявність та структура фінансових ресурсів є визначальною ознакою в систематизації фінансового потенціалу підприємства, але не є безпосередньо елементом фінансового потенціалу. Грошові потоки, на нашу думку, дійсно можна вважати елементом фінансового потенціалу, але потребує уточнення, які саме грошові потоки. Щодо решти запропонованих автором елементів, вважаємо недоцільним ототожнювати їх з окремими показниками фінансового стану підприємства, оскільки призначенням показників є використання їх для оцінки окремих параметрів фінансового потенціалу тоді, як елементи є складовими частинами єдиного цілого, системи – фінансового потенціалу підприємства.

Найбільш обґрунтований з точки зору змісту фінансового потенціалу підхід щодо систематизації його елементів, на нашу думку, пропонує Г.В. Блакита, яка виділяє три принципові елементи фінансового потенціалу: ресурси для здійснення фінансової діяльності, фінансову структуру підприємства, компетентності зі здійснення фінансової діяльності [14, с. 153]. До складу першого елемента науковець відносить фінансові ресурси, основні засоби для управління фінансовою діяльністю, нематеріальні активи для управління фінансовою діяльністю та персонал фінансової служби. Під фінансовою структурою автор розуміє структуру капіталу, структуру активів та структуру

грошових потоків. До компетентностей фінансової діяльності включає організаційну систему управління фінансами, фінансові технології, корпоративні знання, корпоративну культуру. Як бачимо, такий підхід дозволяє поєднати всі раніше викладені бачення щодо концепцій фінансового потенціалу та відповідних ним підходів до систематизації його елементів. Разом із тим ресурсне бачення фінансового потенціалу не обмежується лише фінансовими ресурсами, але розширюється за рахунок врахування інших видів ресурсів (матеріальних, трудових, інформаційних), які використовуються саме у процесі фінансової діяльності підприємства. Гармонійно інтегрованою до наведеної систематизації є фінансова структура підприємства, яка деякими науковцями пропонується, як самостійна систематизація фінансового потенціалу. І, безперечно, невід'ємною частиною фінансового потенціалу позиціонується тут його компетентна складова. Погоджуючись із основними положеннями запропонованої систематизації, Г.В. Ситник дещо доповнює та уточнює її [15, с. 227]. Так перелік ресурсної складової науковець деталізує за рахунок включення до неї власного та позикового капіталу, активів та вільного грошового потоку. Щодо складового елементу «фінансова структура», Г.В. Ситник пропонує замінити його на «конфігурацію ресурсів для здійснення фінансової діяльності», мотивуючи це тим, що термін «фінансова структура» у сучасній економічній літературі застосовується в розумінні системи центрів фінансової відповідальності, а не структури певних фінансових показників діяльності. У третьому блоці – «компетентності із здійснення фінансової діяльності» – науковець пропонує виділяти здатності формувати фінансові ресурси, здатність ефективно їх розподіляти та використовувати, здатність забезпечувати платоспроможність та фінансову стійкість, здатність нейтралізувати фінансові ризики. Ми погоджуємося і дотримуємося тієї позиції, що фінансовий потенціал підприємства формується за прямого впливу здатностей і компетентностей фінансової служби підприємства залучати та використовувати фінансові ресурси із максимальною ефективністю, результативністю, раціональністю але вважаємо, що елементами фінансового потенціалу в цьому аспекті є передумови формування таких здатностей, якими, все ж таки, відповідно до [14], є організаційна структура управління фінансовою діяльністю, знання, кваліфікація персоналу, корпоративна культура тощо.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що в економічній літературі здебільшого зустрічаються підходи до систематизації фінансового потенціалу підприємства, побудовані на ресурсному підґрунті концепції потенціалу взагалі і фінансового потенціалу, зокрема. Однак, навіть

такі підходи не враховують всієї сукупності ресурсів, що дозволяють досягти поставлені цілі фінансової діяльності. Ті ж підходи, які ґрунтуються на змішаній концепції фінансового потенціалу і враховують, крім ресурсної, і компетентну складову потенціалу, тим не менше не розкривають саме методології побудови систематизації.

З цієї точки зору вбачаємо за необхідне сформулювати функції та принципи систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства, які слугуватимуть методологічним підґрунтям проведення такої систематизації.

Так вважаємо, що призначення систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства можна виділити через формулювання таких її функцій:

1. Системоутворююча – полягає у представленні фінансового потенціалу у вигляді структури, що складається з підсистем, елементів, між якими існує прямий зв'язок (безпосередній вплив об'єктів один на одного) та зворотній зв'язок (вплив результатів функціонування системи на характер цього функціонування) і побудованої з врахуванням системоутворюючих факторів (ознак, що об'єднують об'єкти до системи).

2. Пізнавальна – полягає у розкритті широкого масиву знань про фінансовий потенціал підприємства через розкриття його елементів, розуміння змісту кожної складової. За допомогою виявлення і систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства фінансові менеджери отримують можливість управляти ним як системою, виявляючи вплив кожного окремого фактору на загальну величину фінансового потенціалу, встановлюючи зв'язки між елементами, обираючи відповідні методи управління.

3. Уніфікаційна – допомагає уніфікувати терміни і поняття, що використовуються у сфері управління фінансовим потенціалом підприємства. Як показало дослідження економічної сутності фінансового потенціалу, науковці демонструють плюралізм поглядів як щодо його сутності, так і щодо класифікації, структури, методів оцінювання тощо. При цьому найбільш розповсюдженою розбіжністю є підміна термінів «капітал» і «фінансові ресурси». Систематизація елементів фінансового потенціалу дозволить оперувати більш-менш усталеною термінологією, що сприятиме спрощенню комунікації у процесі управління фінансовим потенціалом.

4. Аналітична – розкладання фінансового потенціалу на елементи, що його формують, надає можливість застосовувати відповідні аналітичні процедури для виявлення тенденцій і закономірностей у розвитку визначених елементів у першу чергу і, як наслідок, – у розвитку фінансового потенціалу підприємства загалом.

5. Прогностична – надає можливості прогнозувати розвиток фінансового потенціалу підпри-

емства на основі планування майбутнього стану елементів, що його формують.

Наступним етапом обґрунтування методологічних засад систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства є формулювання принципів такої систематизації. У відповідності до Тлумачного словника сучасної російської мови Д. Ушакова принцип – це « (від лат. *principium* – початок) основний початок, на якому побудовано що-небудь (яка-небудь наукова система, теорія, політика, прилад тощо), закон, основне положення про що-небудь» [16]. Відповідно принципами систематизації елементів фінансового потенціалу будемо вважати основні правила, за якими цю систематизацію буде побудовано.

У науковій літературі до цього часу не було запропоновано жодного бачення переліку принципів, на основі яких можна було б побудувати систематизацію елементів фінансового потенціалу підприємства. Разом із тим має місце обговорення принципів формування потенціалу підприємства, зокрема, і фінансового. При цьому під формуванням потенціалу науковці розуміють «створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства» [17, с. 28]. Так І.В. Саух фактично отожднює процес формування структури фінансового потенціалу підприємства із поняттям «формування фінансового потенціалу підприємства» [18], спираючись на підходи до формування потенціалу, які широко освітлюються в науковій літературі: системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, структурний, кількісний та процесний [17, 19]. Проте, на нашу думку, отожднення понять «формування структури потенціалу» та «формування потенціалу» не є коректним. Перше представляє собою декомпозицію елементів потенціалу і виявлення взаємозв'язків між цими елементами з можливим періодичним переглядом складу елементів. Тоді, як друге, за твердженням Герасимчука В.Г., являє собою «процес реалізації заходів щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства шляхом зміни його характеристик і властивостей до необхідного рівня відповідно до поставлених цілей» [20]. Таким чином, принциповою відмінністю формування фінансового потенціалу від формування структури фінансового потенціалу є те, що в першому випадку має місце зміна характеристик і властивостей складових елементів фінансового потенціалу підприємства, тоді як у другому випадку – їх ідентифікація та встановлення зв'язків.

На основі проведеного критичного аналізу теоретичних положень формулювання принципів сис-

тематизації фінансового потенціалу підприємства, пропонуємо власне бачення складу та змісту таких принципів, обґрунтування якого базується перш за все на теоретичних засадах теорії систем, з урахуванням особливостей діяльності підприємств як особливого типу систем та запропонованих окремими науковцями принципів формування фінансового потенціалу підприємства. Отже, до складу принципів систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства пропонуємо відносити наступні:

1. Системності (єдності). Даний принцип дозволяє досліджувати властивості, структуру та функції фінансового потенціалу підприємства, представивши його у вигляді системи із складними міжелементними взаємозв'язками, взаємовпливом самої системи на її структурні елементи. Принцип системності полягає в розгляді елементів фінансового потенціалу підприємства як взаємопов'язаних та взаємодіючих для досягнення поставленої цілі функціонування системи. Особливістю застосування цього принципу є оптимізація функціонування не окремих елементів, а всієї системи загалом.

2. Орієнтації на конструктивний підхід до побудови систематизації. У сучасній економічній літературі виділяється два принципово різних підходи до визначення системи: описувальний та конструктивний [21, с. 57]. У відповідності до описувального підходу структурування системи передбачає: виділення елементів, які мають певну просторово-часову визначеність, визначення зв'язків між елементами, визначення системоутворюючих властивостей, зв'язків та відносин, визначення структур, тобто законів композиції, аналіз функцій системи. Конструктивний підхід має зворотній характер. За його застосування за заданою функцією конструюється відповідна їй структура. При цьому використовується не просто функціональний, але й функціонально-цільовий підхід, тому що система має відповідати певним цілям конструювання. Ю.П. Сурмін визначає таку послідовність побудови системи відповідно до конструктивного підходу: 1) постановка мети, яку має забезпечувати система; 2) визначення функції (функцій), що забезпечує досягнення цієї мети; 3) створення структури, що забезпечує виконання функції. Мету систематизації елементів фінансового потенціалу підприємства ми вбачаємо у забезпеченні найадекватнішої його оцінки та найповнішої реалізації. У відповідності до цієї мети потребують ідентифікації елементи фінансового потенціалу та встановлення зв'язків між ними.

3. Ієрархічної побудови. Це загальний системоутворюючий принцип, у відповідності до якого кожна підсистема, що входить до системи, має бути представлена підсистемою нижчого рівня, а найменшою складовою системи є елемент [21, 22]. При цьому кожний рівень системи характеризується своїми цілями, інформація передається від нижчого рівня

до верхнього рівня. Дотримання цього принципу дозволяє підвищити рівень ефективності функціонування системи (фінансового потенціалу) завдяки її стійкості та оперативності.

4. Схожості та різності суттєвих ознак, процесів, явищ, які сприяють більш глибокому розкриттю сутності цих елементів. Даний принцип належить до загальноновизнаних принципів класифікації будь-якої системи і покликаний на виділення таких суттєвих підсистем у систематизації, які б у більшому ступені сприяли розв'язанню практичних задач систематизації [23].

5. Орієнтації на змішану концепцію фінансового потенціалу підприємства. Даний принцип передбачає врахування не тільки ресурсної складової фінансового потенціалу підприємства, але й нересурсних складових.

6. Гнучкості. Побудована система фінансового потенціалу підприємства має передбачати можливість коригування складу елементів у залежності від впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності, зміни у фінансовій стратегії діяльності підприємства, цільових орієнтирах, обліковій політиці тощо.

7. Взаємозв'язку з іншими виявами (видами) потенціалу підприємства. Окремі елементи фінансового потенціалу підприємства у процесі формування взаємозв'язків та взаємовпливів формують інші види потенціалів, які частково реалізуються саме у сфері фінансової діяльності (інвестиційний, управлінський, кадровий, інноваційний тощо). Через реалізацію даного принципу виявляється роль фінансової діяльності підприємства у формуванні різних видів його економічного потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що фінансовий потенціал підприємства є системою елементів, побудова якої має базуватися з урахуванням певних функцій та принципів, які на сьогоднішній день в роботах науковців залишаються нерозкритими, що призводить до значної полярності поглядів щодо систематизації елементів фінансового потенціалу. Запропонований у статті склад функцій та принципів систематизації фінансового потенціалу підприємства базується на дослідженні теорії систем та сутнісних характеристик фінансового потенціалу, як економічної категорії. Врахування викладених методологічних підходів дозволить у подальшому здійснити систематизацію фінансового потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аполов А. Г. Теория систем и системный анализ: курс лекций. Режим доступа: http://apolov-oleg.narod.ru/olderfiles/1/Lektsiya_Teoriya_sistem_i_sistemny-7190.pdf.
2. Топер М. М. «Общая теория систем» Л. фон Берталанфи // Проблемы исследования систем и структур: Материалы конф. – М., 1965. – С. 49-52.

3. Bertalanffy L. General System Theory – A Critical Review // General Systems. – 1962. – Vol. 7. – P. 1-20.

4. Мельник Р. Системний підхід у правознавстві / Р. Мельник // Підприємництво, господарство і право. – 2010. – № 11(179). – С. 3-6.

5. Карташов В. А. Система систем. Очерки общей теории и методологии // А. В. Карташев. – М.: Прогресс-Академия, 1995. – 326 с.

6. Систематизація. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F>.

7. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / О. С. Федонін. І. М. Реліна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

8. Попов Е. Рыночный потенциал предприятия. – М.: ЗАО «Экономика», 2002. – 559 с.

9. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 247 с.

10. Селиванова Ю. В. Финансовый потенциал как фактор развития бизнеса в конкурентной рыночной среде / Ю. В. Селиванова // Вісник Донецького національного університету, Сер. В: Економіка і право, Вип. 1, 2013. – С. 149-155.

11. Пономаренко Н. О. Оптимальна структура фінансового потенціалу як передумова ефективного його використання. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/497/1/34.pdf>.

12. Кайгородов А. Г. Экономический и финансовый потенциал предприятия: проблемы систематизации и взаимосвязи / А. Г. Кайгородов, А. В. Шекшуев // Вестник Ивановского государственного университета. Серия «Экономика». Вып. 2(24). 2015. С. 13-21.

13. Стецюк П. А. Аналіз елементів фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / А. П. Стецюк // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 1. – С. 48-53.

14. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств: методологічні та прикладні аспекти: монографія / Г. В. Блакита. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 548 с.

15. Ситник Г. В. Фінанси торгівлі: монографія / Г. В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 672 с.

16. Ушаков Д. Н. Толковый словарь современного русского языка / Д. Н. Ушаков. – М.: Аделант, 2013. – 800 с.

17. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005, 352 с.

18. Саух І. В. Фінансовий потенціал підприємства: принципи та особливості його формування / І. В. Саух // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 258-262.

19. Сабадирьова А. Л. Теоретичні основи управлінського потенціалу промислового підприємства / А. Л. Сабадирьова // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2010. – № 5, Т. 2. – С. 83-88.

20. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання / В. Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.

21. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: учебное пособие / Ю. П. Сурмин. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.

22. Данелян Т. Я. Теория систем и системный анализ: учебно-методический комплекс / Т. Я. Данелян. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 303 с.

23. Кондратов А. И. Классификация внешнеполитической деятельности государства и принципы построения ее модели / А. И. Кондратов // Социология власти. – 2009. – № 8. – С. 147-154.

REFERENCES:

1. Apolov A. H. Teoriya system y systemnyi analiz: kurs lektsiy [Theory of systems and system analysis: course of lectures]. URL: http://apolov-oleg.narod.ru/old-erfiles/1/Lekciya_Teoriya_sistem_i_sistemny-7190.pdf.

2. Toper M. M. (1965) «Obshchaia teoriya sistem» L. fon Bertalanfy [«General theory of systems» L. fon Bertalanfy] // Problemy issledovaniya sistem y struktur: Mteryaly konf. – Problems of systems and structures investigation, pp. 49-52. (in Russian).

3. Bertalanffy L. General System Theory – A Critical Review // General Systems. – 1962. – Vol. 7. – P. 1-20.

4. Melnyk R. (2010) Systemnyi pidkhd u pravo- navstvii. [System approach in science of law] // Pid- priemnytstvo, gospodarstvo i parvo. [Entrepreneurship, Economy and Law], № 11(179), pp. 3-6. (in Ukrainian).

5. Kartashov V. A. (1995) Systema sistem. Ocherky obshchei teoryy y meto- dolohyy. [System of systems. Essays on general theory and methodology]. – M.: Prohress-Akademyia, 326 p. (in Russian).

6. Systematization. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F>.

7. Fedonin O. S. (2004) Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsinka: navch. posib. [Potential of the Enterprise: Forming and Evaluation], K.: KNEU, 316 p. (in Ukrainian).

8. Popov E. (2002) Rynochnyi potentsyal predpri- atyia [Market Potential of Enterprise], M.: ZAO «Ekono- myka», 559 p. (in Russian).

9. Krasnokutska N. S. (2010) Potentsial torhovel- noho pidpriemstva: teoriia ta metodolohiia doslidzhen- nia: monohrafiia [Potential of a Trade Enterprise: Theory and Methodology of Research], – K.: Kyiv. nats. torh.- ekon. un-t, 247 p. (in Ukrainian).

10. Selyvanova Yu. V. (2013) Fynansovyi potentsyal kak faktor razvytiya byznesa v konkurentnoi rynochnoi srede [Financial Potential as a Factor of business devel- opment in competitive market environment]. Visnyk Donetskoho natsionalnoho universytetu, Ser. V: Ekono- mika i pravo, Vyp. 1. – Donetsk National University Herald, Series V: Economics and Law, Vol 1, pp. 149-155. (in Ukrainian).

11. Ponomarenko N. O. Optymalna struktura finansovoho potentsialu yak peredumova efektyvnoho yoho vykorystannia [Optimal Structure of Financial

Potential as Precondition of its effective using]. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/497/1/34.pdf> (in Ukrainian).

12. Kaihorodov A. H. (2015) Ekonomycheskyi y fynansovyi potentsyal predpriatyia: problemy system- atyzatsyy y vzaymosv'iazuy [Economic and Financial Potential of Enterprise: Problems of systematization and Interconnection]. Vestnyk Yvanovskoho hosudarst- vennoho unyversyteta. Seryia «Ekonomika». – Iva- novsk State University Herald. Series «Economics», Vol. 2 (24), pp. 13-21. (in Russian).

13. Stetsiuk P. A. (2008) Analiz elementiv finansovoho potentsialu silskohospodarskykh pidpriemstv [Analy- sis of Financial Potential Elements of Agricultural Enter- prises]. Oblik i finansy APK. – Accounting and Finance of Agroindustrial complex, № 1, pp. 48-53. (in Ukrainian).

14. Blakytta H. V. (2010) Finansova stratehiia tor- hovelnykh pidpriemstv: metodolohichni ta prykladni aspekty: monohrafiia [Financial Strategy of Trade Enterprises: Methodological and Practical Aspects: Monography], K.: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 548 p. (in Ukrainian).

15. Sytnyk H. V. (2014) Finansy torhivli: monohrafiia [Finance of Trade: Monography], K.: Kyiv. nats. torh.- ekon. un-t, 672 p. (in Ukrainian).

16. Ushakov D. N. (2013) Tolkovy slovar sovremen- noho russkoho yazyka [Explanatory dictionary of the mod- ern Russian language], M.: Adelant, 800 p. (in Russian).

17. Krasnokutska N. S. (2005) Potentsial pidpriem- stva: formuvannia ta otsinka: navch. Posib [Potential of Enterprise: Formation and Evaluation], K.: Tsent- r navchalnoi literatury, 352 p. (in Ukrainian).

18. Saukh I. V. (2015) Finansovyi potentsial pidpr- iemstva: pryntsyipy ta osoblyvosti yoho formuvannia [Financial Potential of Entrepreneurship: Principles and Features of its Formation], Biznes Inform. – Business Inform, № 1, pp. 258-262. (in Ukrainian).

19. Sabadyrova A. L. (2010) Teoretychni osnovy upravlynskoho potentsialu promyslovoho pidpriemstva [Theoretical Bases of Managerial Potential of Industrial Enterprise], Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho uni- versytetu. – Ekonomichni nauky. – Khmelnytsk National University Herald, Economic Sciences, № 5, Vol. 2, pp. 83-88. (in Ukrainian).

20. Herasymchuk V. H. (2000) Stratehichne uprav- linnia pidpriemstvom. Hrafichne modeliuvannia [Strate- gic Management of Enterprise. Graphic Modeling], K.: KNEU, 360 p. (in Ukrainian).

21. Surmyn Yu. P. (2003) Teoriya sistem y systemnyi analiz: uchebnoe posobie [Theory of Systems and Sys- tem Analysis: Tutorial], K.: MAUP, 368 p. (in Ukrainian).

22. Danelian T. Ya. (2010) Teoriya sistem y system- nyi analiz: uchebno-metodycheskyi kompleks [Theory of Systems and System Analysis: Studying and Method- ical Complex], M.: Yzd. tsentr EAOY, 303 p. (in Russian).

23. Kondratov A. Y. (2009) Klassyfykatsiya vnesh- nepolytycheskoi deiatelnosti hosudarstva y pryntsyipy postroyeniya ee modely [Classification of Foreign Policy Activity of the State and Principles of its Model Construc- tion], Sotsyolohyia vlasty. – Sociology of power, № 8, pp. 147-154. (in Russian).

FUNCTIONS AND PRINCIPLES OF ENTERPRISE FINANCIAL POTENTIAL SYSTEMATIZATION

Contemporary economic conditions in many countries in the world are characterized with high difficulty of providing financial activity by companies because of uncertainty and instability of the external environment, the variability of financial markets and sales markets. In such conditions, it is very important for financial managers to be able to manage the financial potential of the company with high level of efficiency. Financial potential of the company, in turn, is a complex system whose elements need to be organized.

In our work, we considered basic methodological principles of company's financial potential systematization – its main functions and principles. There are a few different approaches to define financial potential in scientific literature – resource concept, result concept, competence, and mix concepts. That is why different approaches to financial potential systematization can be found there.

First of all, we considered financial potential as a system with its main features: integrity, the principle impossibility of identifying the qualities of the system with the sum of the qualities of the elements; dependence of each element, quality and relations of the system from its place, functions within the whole; the presence of specific interconnections between the initial components of the system; the ability to describe the system through the establishment of its structure; interdependence of the system and the environment; hierarchy; a plural of descriptions of each system; contradictory nature of the system.

Based on this features of financial potential as a system and considering its different definitions: as a set of company's financial recourses, as the financial state of a company, as the ability to rise financial recourses from different sources etc., we proposed the set of functions and principles of company's financial potential systematization.

The main functions of company's financial potential systematization are: system-forming, cognitive, unifying, analytical, and prognostic. The main principles of company's financial potential systematization are: system (unity); targeting a constructive approach to systematization; hierarchical construction; the similarities and differences of essential features, processes, phenomena that contribute to a deeper disclosure of the essence of these elements; orientation to the mixed concept of financial potential of the enterprise; flexibility; interconnection with other manifestations (types) of the company's potential.

Proposed functions and principles will help to construct an optimal systematization of company's financial potential elements for its better describing and measuring.

ГОТЕЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ HOTEL BUSINESS: STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

У статті розглянуто перспективи розвитку індустрії туризму світового господарства. Визначено загальні тенденції розвитку підприємств готельного господарства України як складової туристичної інфраструктури та індустрії гостинності. Встановлено, що готельний бізнес в Україні потребує державної підтримки, підвищення якості послуг та інноваційності технологій, раціонального використання ресурсів та екологічності всіх видів діяльності.

Ключові слова: готель, готельне господарство, індустрія туризму, індустрія гостинності, колективні засоби розміщення, туристичні потоки.

в Україні нуждается в государственной поддержке, повышение качества услуг и инновационности технологий, рационального использования ресурсов и экологичности всех видов деятельности.

Ключевые слова: отель, гостиничное хозяйство, индустрия туризма, индустрия гостеприимства, коллективные средства размещения, туристические потоки.

Development prospects of the tourism industry of the world economy are considered in the article. General trends of enterprises' development in the hotel industry of Ukraine as a component of tourist infrastructure and hospitality industry are determined. It is established that the hotel business in Ukraine needs state support, improving the quality of services and innovation of technologies, rational usage of resources, and environmental friendliness of all types of activities.

Key words: hotel, hotel industry, tourism industry, hospitality industry, collective accommodation facilities, tourist flows.

УДК 338.24:640.41

Побережна Н.М.

к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

В статье рассмотрены перспективы развития индустрии туризма мирового хозяйства. Определены общие тенденции развития предприятий гостиничного хозяйства Украины как составляющей туристической инфраструктуры и индустрии гостеприимства. Установлено, что гостиничный биз-

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку в умовах глобалізаційних перетворень, туристичний та готельний бізнес в Україні потребує пошуку нових шляхів розвитку, нового ставлення до зростання рівня конкурентоспроможності, якості послуг, технології обслуговування, професійного рівня працівників підприємств цієї сфери. За таких умов надзвичайно важливого значення набуває вміння правильно ідентифікувати та оцінити стан та тенденції розвитку готельного бізнесу, як складової туристичної інфраструктури та індустрії гостинності з метою визначення сутнісних характеристик і особливостей його функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні основи організації готельного господарства певним чином розроблені в дослідженнях сучасних науковців, серед яких доцільно визначити С.В. Байлика [1] та І.М. Писаревського [1, 7], М.Г. Бойко та Л.М. Гопкало [2], О.Ю. Давидову та Р.С. Ладиженську [3], С.В. Мельниченко [4, 6], А.В. Магалецького [4] О.Г. Розметову, Т.Л. Мостенську та Т.В. Влодарчик [5], Т.І. Ткаченко, М.В. Новак [6] та ін.

Достатньо уваги науковців приділено дослідженню етапів становлення готельного господарства в Україні [1, 2, 5] та практичних аспектів класифікації і типізації підприємств засобів розміщення, розкрито основи та особливості технології обслуговування споживачів готельних послуг [1, 2, 5].

Подальший розвиток отримали теоретико-методичні засади управління якістю готельних послуг [3, 6], досліджено економічні поняття якості, принципи й методи її оцінки [3], визначено сутність складових елементів системи управління якістю готельних послуг та запропоновано мето-

дику впровадження системи якості у готельному господарстві [6].

Знайшли своє відображення у працях авторів [4] результати досліджень з питань формування маркетингової політики, з визначення детермінант впливу на її формування та аналізу реалізації маркетингової, продуктової, цінової, комунікаційної політики та політики брендингу підприємств готельного господарства.

Проте, в умовах глобалізаційних викликів сьогодення, стрімкий розвиток туризму та готельного бізнесу потребує додаткового аналізу середовища їх функціонування задля врахування особливостей тиску зовнішніх викликів на подальший розвиток підприємств готельного господарства.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану функціонування та розвитку підприємств готельного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливу роль у розвитку економіки країни відіграє готельне господарство як базова складова індустрії гостинності та матеріально-технічна складова туристичного бізнесу.

Сьогодні індустрія туризму є однією з найбільших високодохідних галузей світового господарства, що інтенсивно розвивається. За результатами дослідження UNWTO и European Travel Commission (ETC) [8] за період 2011-2016 років, визначено, що туризм займає третє місце у світі як експортна категорія. Витрати іноземних відвідувачів на проживання, харчування і напої, розваги, шопінг та інші товари і туристичні послуги в 2016 році досягли 1220 мільярдів доларів (євро 1,102 млрд дол. США), що складає 2,6% темпу зростання в порівнянні з 2015 роком з врахуванням коливань курсу долара.

При цьому доходи від туристичної діяльності в 2016 році зросли до 8% у Африці, до 5% у Азії та Тихому океані, до 3% в Америці та до 1% у Європі, тоді як на Близькому Сході вони знизилися на 2%.

Потрібно зазначити, що для багатьох країн Світу в'їзний туризм є життєво важливим джерелом прибутку в іноземній валюті і важливим внеском у розвиток економіки країни, оскільки забезпечує необхідну зайнятість частини населення та розширює можливості для розвитку підприємств туристичного та готельного бізнесу.

Фактично, міжнародний туризм росте швидше, ніж світова торгівля товарами вже п'ять років поспіль. Як світова категорія експорту, туризм займає третє місце після експорту хімікатів та палива та стоїть вище експорту автомобільної продукції та їжі. У багатьох країнах, що розвиваються, туризм є найбільшою експортною категорією. Загалом для країн, що розвиваються, туризм становить 40% експорту послуг, що перевищує світовий показник, який у 2016 році становить у середньому 30%.

Туризм стає все більш важливим компонентом диверсифікації експорту як для нових, так і для розвинених економік і часто демонструє потужну компенсацію для посилення експортних надходжень від багатьох товарів і нафти країн-експортерів.

Також, відповідно проведеного дослідження [8], велику частку в міжнародному туризмі займає внутрішньорегіональний туризм, за яким туристи відвідують пункти призначення в межах їх власних регіонів. Так близько чотирьох з п'яти приїздів по всьому світі є приїздами туристів з того ж регіону. Традиційними джерелом міжнародного туризму в Світі є розвинені економіки Європи, Америки, а також Азії і Тихоокеанський регіон.

Так Європа в 2016 році стала найбільшим світовим регіоном міжнародного виїзного туризму та забезпечила 48,3% міжнародного прибуття туристів. Як можна побачити з табл. 1, за Європою йдуть Азія і Тихоокеанський регіон (25,6%), Америка (17%), Близький Схід (2,8%) та Африка (3,2%).

За прогнозами UNWTO [8] оцінки подальшого розвитку туризму та попиту на туристичні послуги у період з 2010 по 2030 роки очікується, що міжнародні туристичні в'їзди в усьому світі будуть зростати в середньому на 3,3% на рік.

В абсолютних цифрах міжнародна кількість туристів зросте приблизно на 43 мільйони на рік; в порівнянні з середнім збільшенням, яке складало 28 мільйонів на рік протягом періоду 1995-2010 рр. При прогнозованому темпі зростання, очікується, що міжнародні туристичні в'їзди в усьому світі досягнуть рівня 1,4 мільярди до 2020 року та 1,8 мільярди до 2030 року. Основними пунктами призначення міжнародного туристичного прибуття стануть країни Азії, Латинської Америки, Центральної та Східної Європи, східно-середземноморської Європи, Близького Сходу і Африки. При цьому до 20130 року 57% всіх міжнародних туристичних відвідувань доведеться на країни, що розвиваються (проти 30% у 1980 р.), та 43% на країни з розвинутою економікою (проти 70% у 1980 році). Найбільш сильне зростання за регіонами очікується в Азії і Тихоокеанському регіоні, де прогнозується збільшення прильотів до 331 мільйону, щоб досягти 535 мільйонів до 2030 року (+4,9% на рік). Також прогнозується, що Близький Схід та Африка більш, ніж подвоять їх кількість заїзду до 2030 року, з 61 млн до 149 млн, і з 50 млн до 134 млн відповідно. У результаті Європа (до 41% з 51%) і Америка (до 14% з 16%) зазнають подальшого падіння у їхній частині міжнародного туризму [8].

За даними UNWTO, сьогодні в світі діють більше 16 млн готелів, причому 20% з них відносяться до готельних мереж. Найбільше число готельних підприємств зосереджено в країнах Європи та північної Америки, на частку яких припадає 72% всієї готельної бази.

Мережа суб'єктів туристичної діяльності України – юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців – у 2016 р. становила 3506 одиниць, що на 324 одиниці більше, ніж у 2015 р. У структурі мережі за типами суб'єктів туристичної діяль-

Таблиця 1

Кількість міжнародних туристів за регіонами Світу, млн осіб. [8]

Напрямки	Кількість міжнародних туристів за регіонами				
	2005	2010	2014	2015	2016
Весь Світ	809	953	1,138	1,189	1,235
Європа	452,3	496,7	567,6	583,8	596,1
Азія і Тихоокеанський регіон	152,8	206,0	272,0	293,6	316,5
Америка	136,5	155,6	188,6	200,2	209,9
Близький Схід	21,4	33,5	37,6	37,4	34,8
Африка	19,3	28,3	34,4	36,0	39,2
Інші країни Світу	26,8	33,0	37,8	38,5	38,8
Туристи з того ж регіону	632,3	728,3	867,7	907,0	946,8
Туристи з інших регіонів	149,9	191,8	232,3	244,0	249,7

ності найбільш численною категорією є турагенти – 80% від загальної кількості суб'єктів. Кількість туристів – громадян України, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності протягом року, становила понад 2,5 млн осіб, іноземних туристів – 35 тис. осіб (у 2015 р. відповідно 2,0 млн та 15 тис.). Для переважної більшості туристів (85%) основною метою подорожі була організація дозвілля та відпочинку [9].

Таблиця 2

Обслуговано іноземців у колективних засобах розміщення України у 2016 році за країнами Світу

Країна	Юридичні особи		Фізичні особи-підприємці	
	В готелях, осіб	У засобах розміщення, осіб	В готелях, осіб	У засобах розміщення, осіб
Азербайджан	12173	15399	941	1209
Білорусь	22305	29590	2231	6909
Канада	23738	23799	815	1044
Китай	12899	12974	690	1019
Молдова	11325	27955	1183	9493
Німеччина	56388	56961	4945	6246
Польща	49765	53441	17452	19939
Російська Федерація	50509	52289	3607	6047
США	71944	72389	3746	4896
Туреччина	72825	73080	5363	8403
Всього	729520	767358	65050	96296

Складено за [10]

Для обслуговування туристів у 2016 році в Україні використовували свої можливості 2194 колек-

тивні засоби розміщення – юридичні особи та 2063 фізичні особи-підприємці, серед яких 1703 готелів, 139 мотелів, 40 хостелів, 14 кемпінгів та 1722 закладів оздоровлення та відпочинку, в яких працювало 70 тисяч 809 осіб [10].

Зовнішній туризм в 2016 році був для українців пріоритетним видом туристичної діяльності в Україні. Так майже 24 млн 668 тис. туристів – громадян України виїжджали за кордон, що на 6,5% більше, ніж в 2015 році (23,14 млн осіб). А кількість іноземних громадян, що відвідали Україну в 2016 році збільшилась на 7,8%, або більше, ніж на 904 тис. осіб в порівнянні з 2015 роком – до 13,33 млн осіб. У готелях України обслуговувався основний туристичний потік з таких країн, як Туреччина, США, Німеччина, Польща та ін. (табл. 2).

Найбільша кількість підприємств готельного господарства України в 2016 році спостерігається у таких областях, як Одеська (583 од.), Запорізька (376 од.), Київська (365 од.) та Львівська (343 од.) області. Трохи менше об'єктів готельного бізнесу знаходяться у Херсонській (240 од.) та Миколаївській (261 од.) області, Івано-Франківській (257 од.) та Закарпатській (256 од.) областях.

Зазначимо, що найбільшу кількість іноземних та українських туристів у 2016 році за даними статистичної звітності [10, 11] було обслуговано у колективних засобах розміщення в наступних областях таких, як: Київська область та м. Київ (1 млн. 477 тис. 170 ос.), Львівська (861 тис. 250 ос.), Одеська (514 тис. 561 ос.), Дніпропетровська (446 тис. 745 ос.), Івано-Франківська (341 тис. 199 ос.) та Запорізька (309 тис. 505 ос.) області. При цьому, загальна кількість туристів в 2016 році зросла в порівнянні з 2015 роком на 764 тис. 901 ос. (на 13,23%), а саме у Київській області на 45,62%, у Львівській області на 20,39%, у Івано-Франківській – на 20,74%, у Запорізькій – на 18,15%

Таблиця 3

Доходи та витрати колективних засобів розміщення (КЗР) України у 2015-2016 рр.

	Середня місткість КЗР		Доходи від послуг (без ПДВ), тис. грн.		Операційні витрати, тис. грн.		Кількість КЗР, які не працювали, од.	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	2015	2016
КЗР, усього	92,8	88,3	8060069	10102461	9359457	9012569	389	216
у т. ч. Готелі та аналогічні ЗР, всього	53,5	53,6	5112138	6710155	6389408	5640055	84	58
з них								
Готелі	66,4	59,5	4794875	6293243	6141283	5306006	32	26
Мотелі	29,4	28,4	30894,2	41224,5	19995,2	28508,6	3	1
Хостели	40,8	39,4	8219,6	15753,5	5580,3	9555,0	-	-
Кемпінги	55,3	50,6	2120,6	3120,9	1923,4	2319,4	1	2
Агроготелі	-	-	-	-	-	-	-	-
Гуртожитки для приїжджих	67,1	76,7	44680,3	52576,6	47101,1	50812,9	12	5
Турбази, літні табори, гірські притулки	28,5	37,9	231348,9	304236,0	173525,6	242853,4	36	24
Спеціалізовані засоби розміщення, всього	145	139,2	231348	3392306	173523,6	3372514	305	158

складено за [10, 11]

та у Одеські області на 9,13%, що у свою чергу призвело до зростання доходів, які отримано колективними засобами розміщення туристів (табл. 3). Як бачимо, серед туристів найбільшу популярність мають місця цікавого історичного і архітектурного напрямку та мають туристично-екскурсійне значення (Львівська, Київська, Дніпропетровська області), місця незвичайного краєвиду, здорового екологічного замиського відпочинку (Івано-Франківська, Закарпатська області) або курорті зони України (Запорізька, Одеська та Миколаївська області).

Важливими показниками використання ресурсів готельного бізнесу, ритмічності роботи підприємств є фінансові показники – доходи і операційні витрати підприємства та коефіцієнт завантаженості або рівень використання їх пропускнує спроможності. Специфікою готельних послуг є те, що при зменшенні попиту підприємства не можуть реалізувати свої послуги в інший час в іншому місці, і якщо вони залишилися незатребуваними, то дохід буде втрачений, оскільки послуги не можна накопичувати та зберігати.

За результатами аналізу доходів та витрат (табл. 3), які отримані колективними засобами розміщення (КЗР) в Україні за 2015-2016 рік, визначено, що в порівнянні з 2015 роком доходи від послуг, які операційні витрати на надання цих послуг зросли за всіма видами КЗР. Необхідно звернути увагу на те, що середня місткість КЗР зменшилась з 92,8 у 2015 році до рівня 88,3 у 2016 році. Таке зменшення середньої місткості спостерігається за всіма видами засобів розміщення окрім турбаз, літніх таборів, гірських притулків та інших місць тимчасового розміщення (показник має динаміку збільшення з 28,5 в 2015 році до рівня 37,9 в 2016 році). Таке зростання доходів в 2016 році при загальному зниженні інших показників (середньої місткості та кількості номерного фонду готелів та аналогічних засобів розміщення) пов'язано з інфляційними процесами і ринковими умовами ціноутворення в Україні.

Незважаючи на зростання туристичних потоків до України у 2016 році, необхідно звернути увагу на зменшення популярності нашої країни як туристичної в порівнянні з періодом 2003-2013 років. Так за даними Міністерства інфраструктури України та даними Держстандарту, у 2014 році нашу країну відвідали 12,7 млн іноземних громадян, у 2013 році – 24,6 млн осіб, а в 2008 році – 25,44 млн осіб.

Україна суттєво програє в конкурентній боротьбі, відстаючи від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг. Фінансово-економічна криза, що продовжується в останні роки, події, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей,

негативно вплинули на в'їзний туристичний потік, структуру туризму та туристичні можливості країни як на внутрішньому, так і зовнішньому туристичному ринку [12, с. 2].

З метою створення умов для забезпечення подальшого розвитку сфери туризму і курортів, перетворення її на високоефективну, інтегровану у світовий ринок галузь, що зможе стати вагомим чинником прискорення економічного зростання, підтримки зайнятості та структурної модернізації економіки, Кабінетом Міністрів України у березні 2017 року було схвалено «Стратегію розвитку туризму та курортів на період до 2026 року» [12], за якою визначено, що єдиним шляхом розв'язання системних проблем у сфері туризму та курортів є стратегічно орієнтована державна політика, основним завданням якої є визначення туризму одним з основних пріоритетів держави, впровадження економіко-правових механізмів успішного ведення туристичного бізнесу, інвестиційних механізмів розвитку туристичної інфраструктури, інформаційно-маркетингових заходів з формування туристичного іміджу України.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, доцільно визначити, що розвиток національної економіки сьогодні не можливий без туризму, важливою складовою якого є готельне господарство. Уважаємо, що найбільш пріоритетним напрямом розвитку сфери готельних послуг в умовах сьогодні є доведення їхньої якості до міжнародних стандартів і упровадження новітніх технологій та нестандартних підходів для задоволення потреб споживачів та ефективної роботи персоналу, врахування соціальної відповідальності, раціональне використання всіх видів ресурсів та екологічність всіх видів діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організація готельного господарства: підручник / С.І. Байлик, І.М. Писаревський; Харківський нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. – Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. – 329 с.
2. Організація готельного господарства: підручник / М.Г. Бойко, Л.М. Гопкало; Київський нац. торг.-екон. ун-т. – Київ.: КНТЕУ, 2006. – 448 с.
3. Управління якістю продукції та послуг у готельно-ресторанному господарстві: навч. посібник / О.Ю. Давидова, І.М. Писаревський, Р.С. Ладженська; Харківський нац. ун-т міськ. госп-ва. – Харків: ХНУМГ, 2012. – 414 с.
4. Маркетингова політика в готельному бізнесі: монографія / С.В. Мельниченко, А.В. Магалецький. – Київ: Київський нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 344 с.
5. Організація готельного господарства: підручник / О.Г. Разметова, Т.Л. Мостенська, Т.В. Влодарчик. – Кам'янець-Подільський: «Абетка» – ФОП Сисин О.В., 2014. – 432 с.
6. Управління якістю готельних послуг: монографія / Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко, М.В. Новак. –

Київ: Київський нац. торг.-екон. ун-т., 2006. – 234 с.

7. Проблеми розвитку туризму і готельного господарства: регіональний аспект: монографія / за заг. ред. І.М. Писаревського; Харківський нац. ун-т міськ. госп-ва. – Харків: ХНУМГ, 2009. – 276 с.

8. UNWTO Tourism Highlights: 2017 Edition [Електронний ресурс]: Інтернет портал. – Madrid: UNWTO, 2017. – Режим доступу: <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284419029>.

9. Мережа суб'єктів туристичної діяльності у 2016 році: експрес-випуск [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К.: ДП «Інформ-вид. Державної служби України», 2017. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

10. Колективні засоби розміщування в Україні у 2016 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України: [викон. Вержанська В.Л.] – К.: ДП «Інформ-вид. Державної служби України», 2017. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

11. Колективні засоби розміщування в Україні у 2015 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України: [відп. за вип. О.О. Кармазіна]. – К.: ДП «Інформ-вид. Державної служби України», 2016. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

12. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [Електронний ресурс]: офіц. текст схвалений Каб. Міністрів України 16.03.2017 р. № 168-р. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Bailyk S. I., & Pysarevskiy I. M. (2015) Orhanizatsiia hotelnoho gospodarstva [Organization of hotel industry]. Kharkiv: KHNUMH im. O. M. Beketova. (in Ukrainian).

2. Boiko M. H., & Hopkalo L. M. (2006) Orhanizatsiia hotelnoho gospodarstva [Organization of hotel industry]. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian).

3. Davydova O. YU., Pysarevskiy I. M. (2012) Upravlinnia yakistiu produktsii ta posluh u hotelno-restoran-

nomu gospodarstvi [Management of the quality of products and services in the hotel and restaurant industry]. Kharkiv: KHNUMH. (in Ukrainian).

4. Melnychenko S. V., & Mahaletskiy A. V. (2011) [Marketing policy in the hotel business]. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian).

5. Razmetova O. H., Mostenska T. L., Vlodarchyk T. V. (2014) [Organization of hotel industry]. Kamianets-Podilskiy: «Abetka» – FOP Sysyn O.V. (in Ukrainian).

6. Tkachenko T. I., Melnychenko S. V., Novak M. V. (2006) [Quality management of hotel services]. Kyiv: KNTEU. (in Ukrainian).

7. Pysarevskiy I. M. (Eds.). (2009) Problemy rozvytku turyzmu i hotelnoho gospodarstva: rehionalnyi aspekt [Problems of tourism and hotel industry development: the regional aspect]. Kharkiv: KHNUMH. (in Ukrainian).

8. UNWTO Tourism Highlights: 2017 Edition. (2017) Madrid: UNWTO. Retrieved from <https://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284419029> (in Spain).

9. Merezha subiektiv turystychnoi diialnosti u 2016 rotsi: ekspres-vypusk [Network of subjects of tourist activity in 2016: express release]. (2017) Kyiv: State Statistics Service. ukrstat.org. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukrainian).

10. Verzhanska V. L. (Eds.). (2017) Kolektyvni zasoby rozmishchuvannia v Ukraini u 2016 rotsi [Collective means of placing in Ukraine in 2016]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. ukrstat.org. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukrainian).

11. Karmazina O. O. (Eds.). (2016) Kolektyvni zasoby rozmishchuvannia v Ukraini u 2015 rotsi [Collective means of placing in Ukraine in 2016]. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. ukrstat.org. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukrainian).

12. Ofitsiyniy tekst skhvalenyy Kabinetom Ministriv Ukrainy 16 dereznia 2017 roku Stratehiia rozvytku turyzmu ta kurortiv na period do 2026 roku [Development Strategy of tourism and resorts for the period up to 2026]. (2017). kmu.gov.ua Retrieved from <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?do->

cid=249826501 (in Ukrainian).

Poberezhna N.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

HOTEL BUSINESS: STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

An important role in the development of the country's economy is played by the hotel industry as a basic component of the hospitality industry and the material and technical component of the tourism business. Tourism provides the necessary employment of the population and expands opportunities for the development of tourism and hotel businesses.

The traditional source of international tourism in the world is the developed economies of Europe, America, as well as Asia and the Pacific. In 2016, 48.3% of the international tourist arrivals were provided by Europe, 25.6% by Asia and the Pacific, 17% by America, 2.8% by the Middle East, and 32% by Africa. According to UNWTO forecasts, between 2010 and 2030, international tourist travels around the world are expected to grow by an average 3.3% per year, and the amount of tourists – by 43 million per year.

According to UNWTO, today there are more than 16 million hotels in the world, and 20% of them belong to hotel chains. The largest number of hotel enterprises is concentrated in the countries of Europe and North America, which accounts for 72% of the total hotel base.

Outbound tourism in 2016 was for Ukrainians a priority tourist activity. 24 million 668 thousand Ukrainians travelled abroad. Hotels in Ukraine served the main tourist flow from countries such as Turkey, USA, Germany, Poland, etc. In 2016 in Ukraine, tourists were served by 4257 collective accommodation facilities. The largest number of hotel enterprises is located in such regions as Odesa (583 units), Zaporizhzhia (376 units), Kyiv (365 units), Lviv (343 units), Ivano-Frankivsk (257 units), and Zakarpattia (256 units).

With the growth of incomes and expenditures of Ukrainian collective accommodation facilities, there is a decrease in their average capacity due to inflationary processes and market conditions of pricing in Ukraine.

Ukraine loses significantly in the competitive struggle, lagging behind the leading countries of the world in terms of the development of tourist infrastructure and the quality of tourist services, over the financial and economic crisis.

The priority direction of development of hotel services sphere is the growth of their quality to international standards and introduction of the latest technologies; development of non-standard approaches for satisfying the needs of consumers and effective work of staff; account of social responsibility; rational use of all kinds of resources and environmental friendliness of all types of activities.

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ORGANIZATION OF SALES ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

УДК 658.82:631.11

Потапюк І.П.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія
Орехов М.І.
магістрант кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто теоретичні аспекти управління збутовою політикою, визначено цілі, функції та основні елементи. Досліджено особливості збутової діяльності сільськогосподарського підприємства. Виокремлено канали реалізації продукції. Проаналізовано цінову політику підприємства. Досліджено товарність та рентабельність продукції. Проаналізовано основні проблеми неефективної збутової діяльності.

Ключові слова: збут, збутова політика, ціна, рівень товарності, магазин.

В статье рассмотрены теоретические аспекты управления сбытовой политикой, определены цели, функции и основные элементы. Исследованы особенности сбытовой деятельности сельскохозяйственного предприятия. Выделены каналы реализа-

ции продукции. Проанализированы ценовую политику предприятия. Исследована товарность и рентабельность продукции. Проанализированы основные проблемы неэффективной сбытовой деятельности.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая политика, цена, уровень товарности, магазин.

The article deals with the theoretical aspects of management of sales policy, defines the goals, functions, and basic elements. Peculiarities of sales activity of the agricultural enterprise are investigated. Channels of sales of products are singled out. The price policy of the enterprise is analysed. Marketing and profitability of products are investigated. The main problems of inefficient sales activity are analysed.

Key words: sales, sales policy, price, level of merchantability, shop.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання серед низки проблем, з якими зіштовхуються сільськогосподарські підприємства, вагоме місце займає питання збуту власної продукції. Ще на стадії виробництва кожен товаровиробник визначає кількість та асортимент товарної продукції, усвідомлює, що вироблений товар повинен знайти кінцевого споживача і при цьому підприємство має отримати заслужену винагороду. Чимало сільськогосподарських підприємств, які до 90-х років минулого століття жили в умовах планового господарства, що не знали криз надвиробництва і конкуренції, та й взагалі проблем зі збутом продукції, сьогодні змушені докладати значних зусиль для їх вирішення. Поява численних посередників призвела до хаотичного переміщення продукції від виробника до споживача. Конкурентна ситуація на ринках багатьох видів сільськогосподарської продукції характеризується, як моносонія. Через недосконалість системи збуту продукції агровиробники недоотримують значні кошти, а їх продукція не завжди потрапляє до споживача своєчасно та належної якості. У зв'язку з цим у сільськогосподарських підприємств існує необхідність удосконалення збутової політики, приведення її у відповідність з вимогами ринкової економіки, орієнтованої на споживача, на його пріоритет у системі господарських взаємовідносин між учасниками відтворювального процесу [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методичним аспектам формування збутової політики присвятили наукові праці: В.Г. Андрійчук, Л.В. Балабанова, П.І. Белінський, В.О. Василенко, А.В. Ібурковська, А.М. Кандрюшко, Н.М. Козуб, В.В. Розсоха, З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. Серед зарубіжних науковців цю проблему розглядають А.А. Томпсон, А.Дж. Стрі-

кленд, Г. Армстронг, Ф. Котлер, М.Е. Портер, А. Сміт та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у поглибленні теоретичних аспектів щодо управління збутовою політикою підприємств, зокрема, виявленні специфіки організації збутової діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Поняття «збут» науковцями визначається по-різному. Наприклад, Л. В. Балабанова, описує збут, як процес фізичного переміщення товару й ототожнюють його з поняттями «розподіл» і «товарорух» [1, с. 75]. Інші автори розглядають збут, як процес взаємодії з покупцем. А. П. Панкрухін зазначає: «збут – це безпосереднє спілкування продавця та покупця» [12, с. 223]. Часто автори ототожнюють поняття «збут» і «збутова діяльність». Зокрема, П. І. Белінський описує суть збутової діяльності, як процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну з метою отримання підприємницького прибутку [3, с. 267]. Збут у широкому сенсі слова – це всі операції з моменту виходу товару за ворота підприємства до моменту передачі купленого товару споживачеві. Збут у вузькому розумінні – це лише кінцева операція, тобто відносини між продавцем і покупцем [8, с. 188].

Обґрунтований підхід до тлумачення поняття «політика» через відповідні англійські терміни «politics» та «policy», «аграрна політика», що є загальноприйнятим у світовому дискурсі, став визначальним в обґрунтуванні визначень феномену збутової політики. Єдиного підходу до визначення сутності збутової політики не існує. Проведений аналіз праць учених дає можливість констатувати, що наукова думка пропонує декілька підходів до формування збутової політики (табл. 1).

Збутова політика являє собою комплекс принципів, методів та заходів, що використовується керівництвом для організації та управління збутовою діяльністю підприємства з метою забезпечення ефективних продажів товарів в межах визначених цільових ринків. Головна мета збутової політики підприємства полягає у максимальному задоволенні платоспроможного попиту споживачів конкурентоспроможною продукцією задля отри-

мання підприємницького прибутку в поточному періоді та в майбутньому, довготривала ринкова стійкість підприємства шляхом створення позитивного іміджу на ринку та визнанні його з боку громадськості [4].

Уважаємо, що збутова політика сільськогосподарського підприємства характеризує сукупність дій та значну концентрацію зусиль, які направлені на реалізацію виробленої продукції для форму-

Таблиця 1

Трактування змістовної сутності збутової політики

Автор твердження	Суть збутової політики
В.В. Розсоха [13, с. 243]	Збутова політика охоплює заходи, які передбачають комунікацію з покупцем для досягнення конкретних цілей отримання прибутку від збуту
Г. Бетс, Б. Брайндлі та С. Уільямс [2]	Процес просування та збуту роздрібним торговцем у своєму магазині визначених товарів, для чого, як правило, використовується відповідне розглядання, що спонукає до імпульсних покупок, безплатна роздача зразків та подарунків, а також тимчасове зниження цін
О.М. Надтока [11, с. 99]	Комплекс принципів, методів та заходів, що використовується керівництвом для організації та управління збутовою діяльністю підприємства з метою забезпечення ефективних продажів товарів у межах визначених цільових ринків
Г.Д. Крилова, М.І. Соколова [9, с. 68]	Збутова політика направлена на створення системи розподілу товарів, що забезпечує доступність продукту для цільових споживачів
Т.Д. Маслов, С.Г. Божук, Л.М. Ковалік [10, с. 96]	Збутова політика – це поведінкова філософія або загальні принципи діяльності, яких фірма збирається дотримуватись у сфері побудови каналів розподілу свого товару та переміщення товарів у часі і просторі
Л.В. Балабанова, А.В. Балабанець [1, с. 48]	Збутова політика передбачає аналіз можливих і вибір оптимальних варіантів ведення збутової діяльності для найкращого забезпечення споживчих вимог і переваг для отримання максимальних результатів від комерційно-господарської діяльності
О.М. Годин [6, с. 75]	Це організація процесу поетапного руху товарів

Таблиця 2

Економічні особливості сільського господарства, що мають прямий і опосередкований вплив на збутову діяльність підприємств [16, с. 45]

Особливості прямого впливу
Сільському господарству притаманне коливання обсягів виробництва продукції рослинництва, що зумовлено невідконтрольністю товаровиробниками погодних чинників. Коливання обсягів виробленої продукції має безпосередній вплив на формування товаропотоків у сільському господарстві
Для формування великих партій товарів важливе значення має розширення масштабу виробництва шляхом поглиблення його спеціалізації та концентрації
Сільськогосподарське підприємство може ефективно функціонувати за умови ритмічного надходження матеріально-технічних ресурсів (пального, кормів, добрив тощо) і вчасного збуту продукції. Склади відіграють роль компенсаторів, де може зберігатися частка ресурсів і продукції. Однак, продукцію, що швидко псується слід оперативно реалізувати
Для сільськогосподарських підприємств характерне просторове розміщення виробництва, що забезпечує транспортні витрати на реалізацію продукції. Згідно з цим виникають потреби в будівництві оптових ринків практично в усіх областях і великих районних центрах країни
Сільське господарство характеризується високим рівнем невизначеності й ризиків, недостатньо оперативним надходженням інформації та її обробленням, що негативно впливає на своєчасність прийняття управлінських рішень та рівень їх обґрунтованості
Особливості опосередкованого впливу
Значна іммобільність ресурсів цільового використання, велика кількість незалежних товаровиробників, високий рівень конкуренції і кредитозалежності галузі, низький рівень доходів, внутрішнє споживання частини продукції великою мірою впливають на збутову політику сільськогосподарських підприємств
Висока заміність продуктів. Цінова нееластичність попиту, коефіцієнт еластичності становить 0,20-0,25. Для збільшення споживачами закупівлі на 10% ціна на купівлю продукцію повинні знизитись на 40-50%. Нееластичність попиту до доходів населення, що має враховуватись при формуванні збутової політики підприємств
Сільськогосподарські товаровиробники отримують нижче середнього рівня, але більш стійкі, ніж в інших галузях економіки доходи

вання процесів розподілу, обміну, споживання, а також відтворення виробництва з урахуванням у суб'єктів ринку розвитку інтеграційних зв'язків.

До основних компонент збутової політики підприємства належать:

- 1) збутові засади маркетингу (особливо в частині позиціонування, яке частково становить аргументацію продажів);
- 2) організація збутової діяльності;
- 3) регламентна політика (особливо в частині стимулювання збуту, що належить до аргументації продажів);
- 4) товарна і цінова політика;
- 5) політика товароруку (розподілу) (принципи формування каналів просування товарів);
- 6) політика комерційного кредитування;
- 7) інкасаційна політика, під якою маються на увазі принципи у сфері погашення дебіторської заборгованості;
- 8) політика транспортування;
- 9) організаційні аспекти збуту [14, с. 125].

Сільськогосподарське виробництво характеризується низкою економічних особливостей, що здійснюють прямий та опосередкований вплив на збутову діяльність сільськогосподарських підприємств та потребують урахування їх під час формування збутової політики (табл. 2).

Основною ознакою сільського господарства є його товарний характер, який вимагає чіткої й ефективної взаємодії виробництва продукції суб'єктів господарювання зі збутовою діяльністю підприємств. Суперечність між споживчою вартістю і вартістю товарної продукції з поглиблен-

ням ринкових процесів загострюється. З одного боку під впливом наукових досягнень, сучасних технологій і нових форм організації виробництва, високої кваліфікації праці виробляються продукти підвищеної харчової цінності, функціонального призначення, екологічно чисті, які підвищують споживчу вартість. З іншого боку, з різних причин відбувається поступове «розмивання» суспільної вартості продукту [16, с. 32].

По-перше, в умовах комбінації праці, широкого кооперування та інтеграції визначення суспільно значущої, втіленої в продукт праці надзвичайно складне, оскільки один працівник сільського господарства забезпечує роботою десять працівників в інших галузях економіки;

По-друге, інтернаціоналізація виробництва, глобалізація товарних ринків, у тому числі агропродовольчих, зумовлюють неможливість використання середньогалузевих затрат праці як мірила суспільної вартості.

По-третє, соціалізація сільськогосподарського виробництва (дотації, субсидії, пільги) деформує відповідність суспільної і споживчої вартості [16, с. 32].

Ефективність взаємодії сільськогосподарського виробництва і збуту в системі відтворення значною мірою залежить від форм збуту. Збут виступає не лише, як специфічна стадія процесу відтворення, а ще й в умовах розширеного товарного виробництва набуває самостійної форми підсистеми економічних відносин. В економіці ринкового типу, високої конкуренції на продовольчому ринку, дії ринкових механізмів забезпечення обміну,

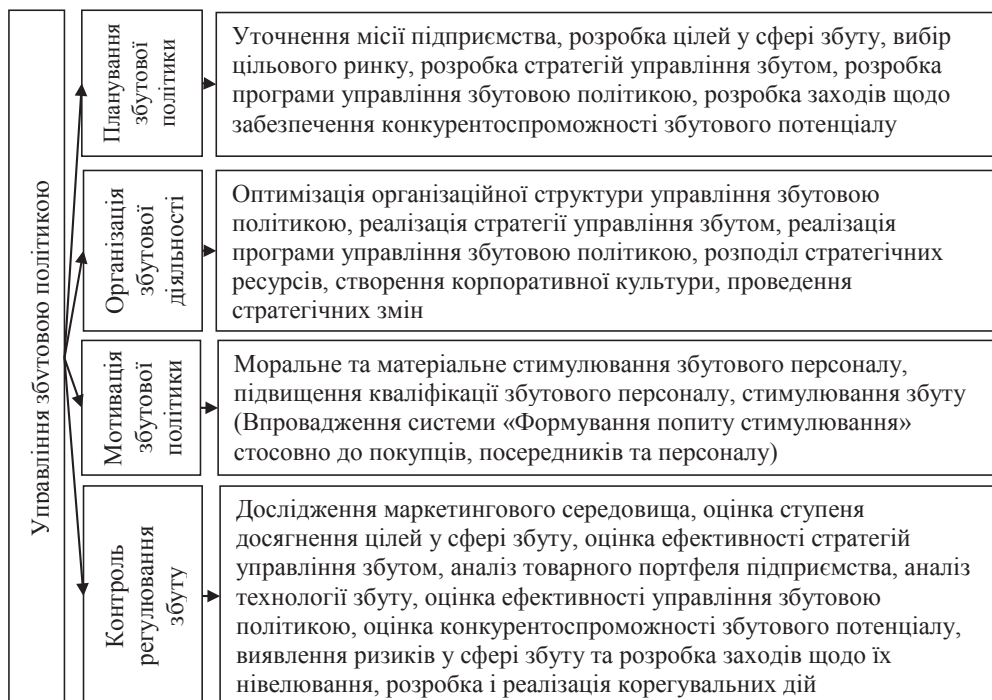


Рис. 1. Функції управління збутовою політикою підприємства

Джерело: доповнено авторами на основі [1, с. 125]

торгівля стає важливою формою товарно-грошових відносин в системі відтворення господарства й суттєво впливає на виробництво, розподіл і споживання [14, с. 51]. Це дає змогу значно розширити функції збуту й модифікувати його форми, за яких він набуває якісно нових ознак у формуванні вартості сільського господарства.

Кількісні цілі збутової діяльності можуть виступати у вигляді зростання обсягу продажів, збільшення частки фірми на певному сегменті ринку, підвищення швидкості обігу коштів, вкладених у запаси готової продукції і т. п. Кількісна визначеність збутових цілей дозволяє довести цільові установки у формі індивідуальних завдань до конкретних виконавців. Під якісними цілями збутової діяльності слід розуміти якість обслуговування, для чого необхідним є надійний зворотній зв'язок підприємства зі споживачами, достатньо точна інтерпретація вимог споживачів збутового апарату підприємства, кількісний опис цих цілей. Для визначення якісних цілей збуту доцільно використовувати декілька каналів зв'язку зі споживачами для більш адекватного відображення їх вимог [5].

Формування результативних управлінських рішень під час здійснення збутової діяльності передбачає системне та планомірне застосування

сукупності функцій управління – планування, організації, мотивації та контролю. Детальніше функції управління збутовою діяльністю підприємств показані на рис. 1.

Контроль і регулювання збуту передбачає оцінку ефективності управління збутовою політикою, а також розробку і реалізацію коригувальних дій.

Аналіз діяльності, в тому числі оцінка стану збутової політики, проведено на прикладі ДП «ДГ «Степне» Полтавської державної сільськогосподарської станції ім. М.І. Вавилова Інституту свинарства і агропромислового виробництва НААН України».

Випуск і реалізація продукції впливає на фінансові результати роботи сільськогосподарського підприємства. Крім того, реалізація виробничої продукції – це основне джерело формування доходу підприємства. Тому техніко-економічний аналіз роботи ДП «ДГ «Степне» починається з аналізу випуску та реалізації продукції, у вивченні обсягу виробництва, темпів його зростання, тобто у оцінці виконання плану виробництва та реалізації продукції. Більша половина сільськогосподарської продукції підприємством реалізується з поля після мінімального зберігання (рис. 2), оскільки сільгоспвиробник не має власної розгалуженої

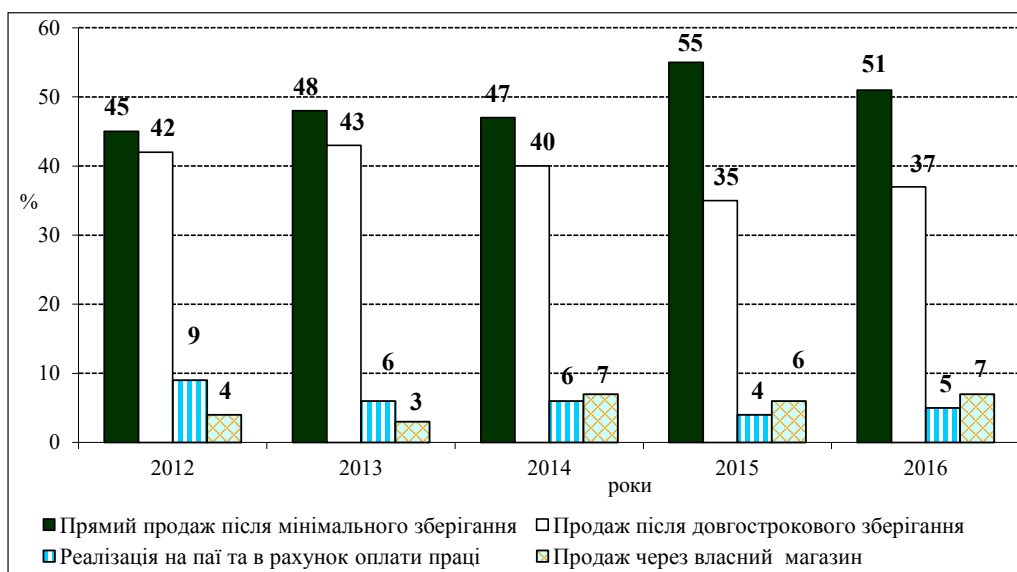


Рис. 2. Напрями реалізації сільськогосподарської продукції ДП «ДГ «Степне», 2012-2016 рр.

Таблиця 3

Основні канали реалізації продукції ДП «ДГ «Степне», 2016 р.

Вид культури	Канал реалізації
Молоко	ПП «Білоцерківська агропромислова група» (с. Білоцерківка), Лозівський молочний завод (м. Лозова), Пирятинський сирзавод (м. Пирятин), їдальня ДП «ДГ «Степне»
М'ясо та продукти переробки	ПП «М'ясо-пром», ТОВ «М'ясна ярмарка «Добриня-2007», ТДВ «МК «Ятрань», їдальня ДП «ДГ «Степне», магазини ДП «ДГ «Степне»: «Сільпо» (с. Степне) та ДП «ДГ «Степне» «Степенська справжня ковбаса» м. Полтава (2 магазини)
Продукція рослинництва	ПП Харитонов О. І., ТОВ «Арт-Бізнес Плюс», ТОВ «ТБК» Свобода», ФОП Шимановський З. Й., ТОВ «Ерідан-Комерц», ТОВ «Трейд-маркет БМ», ФОП Червонкова С. Л., ТОВ «Укролія», Соевий завод с. Виришальне та ін.

інфраструктури для передпродажної підготовки продукції і зберігання.

Набільше сільськогосподарської продукції ДП «ДГ «Степне» було реалізовано через прямий продаж після мінімального зберігання – 51%, продаж після довгострокового зберігання становила 37% (за цей період в підприємстві замалась пошуком каналів реалізації продукції). Населенню було реалізовано 6%, а через власний магазин – 7%.

Як показує світовий досвід, функціонування посередницьких структур здійснює позитивний вплив на розвиток ринку, проте, ринок працює більш ефективно, коли на ринку функціонують і комерційні посередники і маркетингові кооперативи, що належать самим сільгоспвиробникам. У цьому випадку розвиток сільгоспвиробництва більш продуктивний, оскільки є відсутньою монополія або змова з боку посередників. До того ж переробна промисловість намагається співпрацювати з безпосередніми виробниками, оминаючи посередницькі структури, тим самим максимізуючи свої прибутки, з іншого боку, їм необхідні великі партії продукції [15].

Якщо відсутні маркетингові кооперативи, підприємства вимушені звертатися до посередників, щоб ті акумулювали великі партії продукції. Основними ціноутворюючими факторами є величина і динаміка попиту і пропонування продукції. Тому будь-які зміни попиту і пропозиції перебувають у центрі уваги сільськогосподарського підприємства, адже це позначається на рівні цін, обсягах продажу, а отже, і на кінцевому результаті роботи – рівні прибутковості та окупності витрат. Основні канали реалізації продукції ДП «ДГ «Степне» наведено в табл. 3.

Отже, основні канали реалізації молока – ПП «Білоцерківська агропромислова група», Лозівський молочний завод, Пирятинський сирзавод, їдальня ДП «ДГ «Степне» та його магазини: «Сільпо» с. Степне, 2 магазини «Степненські». Ціна на молоко в підприємствах коливається, так як одні переробні підприємства платять і за білок, який становить 3% так і за жирність молока (3,4%), а інші – лише за білок. З метою зменшення ризиків втрати каналу реалізації, підприємство співпрацює з багатьма споживачами.

Цінова політика включає комплекс заходів щодо визначення цін оплати, варіювання ними залежно від позиції на ринку та цілей цілей ДП «ДГ «Степне» (табл. 4).

У зв'язку з тим, що витратні матеріали кожного року зростають, тому головні спеціалісти підприємства ДП «ДГ «Степне» намагаються використати підвищення ціни як важіль утримання і зміцнення своєї позиції на ринку. Зміна ціни в ДП «ДГ «Степне» відбувається під дією низки ціноутворювальних факторів: суспільна ціна виробництва, співвідношення попиту і пропозиції, темпи інфляції, ступінь державного адміністративного й економічного регулювання цін, стан конкуренції, ступінь монополізації виробництва. У цілому можна зробити висновок, що ціни реалізації зросли по всіх видах продукції, лише при реалізації кукурудзи на зерно ціни знизились на 218 грн/ц. У галузі рослинництва найвищі ціни реалізації мали такі культури: соняшник – 834,3 грн/ц, соя – 871,3 грн/ц та кукурудза на зерно – 325,5 грн/ц. У середньому ціна реалізації зернових та зернобобових становила 329,8 грн/ц.

У галузі тваринництва вартість молока у 2016 р. становила 516,7 грн/ц, м'яса великої

Таблиця 4

Цінова політика на сільськогосподарську продукцію ДП «ДГ «Степне», 2012-2016 рр., грн/ц

Показники	Роки					2016 р. до 2012 р., %	В середньому по Полтавському району, 2016 р.	ДП «ДГ «Степне» до середнього по Полтавському району, %
	2012	2013	2014	2015	2016			
Зернові та зернобобові:	282,5	134,2	202,7	274,1	329,8	116,7	320,2	103,0
у т. ч. пшениця озима	125,6	124,0	166,9	252,1	331,1	в 2,6 р. б.	335,9	98,6
гречка	439,7	х	333,3	х	х	х	450,2	х
кукурудза на зерно	543,5	175,6	284,9	274,7	325,5	59,9	315,2	103,3
ячмінь ярий	288,0	146,0	256,0	241,0	301,0	104,5	285,2	105,5
горох	303,3	х	200,0	х	х	х	416,2	х
овес	х	196,2	х	х	416,2	х	416,2	100,0
інші зернові	533,3	588,2	496,6	838,9	1169,9	в 2,2 р. б.	848,6	137,9
Соняшник	340,2	263,4	369,3	688,6	834,3	в 2,5 р. б.	892,3	93,5
Соя	389,0	321,8	456,1	950,6	871,3	в 2,2 р. б.	812,5	107,2
М'ясо великої рогатої худоби в живій вазі	1926,8	2685,3	1413,8	2707,3	2619,0	135,9	2501,3	104,7
свиней	1776,9	1776,6	1791,9	2468,5	2466,6	138,8	2510,2	98,3
Молоко	277,6	338,6	355,6	421,5	516,7	186,1	542,4	95,3
Мед	23,1	22,5	22,9	27,6	41,8	181,0	42,2	99,1

Середньозважені закупівельні ціни на основні види сільськогосподарської продукції в ДП «ДГ «Степне», 2012 р., 2016 р.

Продукція	Роки				2016 р. до 2012 р., %	
	2012		2016		грн	дол. США ¹
	грн	дол. США ¹	грн	дол. США ²		
Молоко II сорту	230	27,1	490	19,1	в 2,1 р. б.	70,5
Пшениця 3 кл.	122	14,4	312	12,1	в 2,6 р. б.	84,6
Пшениця 4 кл.	102	12,0	301	11,7	в 3 р. б.	97,6
Кукурудза	543,5	63,9	325,5	12,7	59,9	19,8
Соняшник	340,2	40,0	834,3	32,5	в 2,5 р. б.	81,1
Соя	389	45,8	871,3	33,9	в 2,2 р. б.	74,1

Примітки: ¹ – розрахунковий курс валют 8,5 за 1 долар США, ² – розрахунковий курс валют 25,7 за 1 долар США

рогатої худоби в живій вазі – 2619,0 грн/ц, м'яса свиней – 2466,6 грн/ц. Іноді досліджуване підприємство використовувало політику продажу сільськогосподарської продукції за зниженими цінами. Це дозволило максимально завантажити виробничі потужності, що врешті решт створили умови для зниження собівартості продукції. Аналіз реалізації сільськогосподарської продукції займає важливе значення в діяльності підприємства, оскільки це значною мірою впливає на фінансові результати роботи господарства.

Ціноутворення на продукцію сільського господарства здійснюється з урахуванням рівня її собівартості, яка відображає фактичні витрати виробництва. У зв'язку з цим економічно обґрунтовані ціни реалізації сільськогосподарської продукції повинні перевищувати рівень її собівартості, що забезпечує не тільки відшкодування витрат, а й одержання необхідних нагромаджень. Ціноутворення на продукцію сільського господарства є одним із важливих шляхів використання економічних законів для дальшого розвитку сільськогосподарського виробництва [7].

Оскільки вітчизняне сільськогосподарське сільське господарство за багатьма складниками (пально-мастильні матеріали, засоби захисту рослин, сільськогосподарська техніка та запчастини до неї, насіння тощо) імпортозалежне, а ціни на вітчизняні мінеральні добрива та енергоносії підпорядковуються курсу валют, то інфляція великою мірою впливає на собівартість сільськогосподарської продукції [5, с. 68]. Спостерігається лише номінальне зростання цін, а реальні ціни знизилися у зв'язку зі стрімким зростанням валют у 2014-2016 рр. (табл. 5).

Отже, збутова діяльність ДП «ДГ «Степне» здійснюється в надскладних умовах, спричинених значною монополізацією ринку, відсутністю маркетингової служби, агресією посередницьких структур тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Збутова політика сільськогосподарського підприємства характеризує сукупність дій та значну кон-

центрацію зусиль, які направлені на реалізацію виготовленої продукції для формування процесів розподілу, обміну, споживання, а також відтворення виробництва з урахуванням у суб'єктів ринку розвитку інтеграційних зв'язків.

ДП «ДГ «Степне» приділяє значну увагу збутовій діяльності. Набільше сільськогосподарської продукції ДП «ДГ «Степне» було реалізовано через прямиий продаж після мінімального зберігання – 51%, продаж після довгострокового зберігання становила 37% (за цей період в підприємстві займались пошуком каналів реалізації продукції). Населенню було реалізовано 6%, а через власний магазин – 7%. Високі ціни на продукцію не засвідчують значний рівень рентабельності, отже, на підприємстві є значні проблеми зі збутовою діяльністю, що потребує вирішення наявної проблеми у перспективі за рахунок стрення маркетингового відділу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Маркетинг: [підручник] / Л.В. Балабанова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004. – 645 с.
2. Бизнес. Толковый словарь / Г. Бетс, Б. Брайндли, С. Уильямс и др. – М.: ИНФРА-М, Издательство Весь Мир, 1998. – 3500 с.
3. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій: [підручник] / П.І. Белінський. – К.: Центр навчальної літератури. 2005. – С. 624.
4. Волкова Т. Збутова політика: розкіш чи незмінний інструмент? [Електронний ресурс] / Т. Волкова // Круглий стіл. – 2005. – № 4(28). – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kstil.com.ua>.
5. Гамалій В.Ф. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств [Електронний ресурс] / В.Ф. Гамалій, І.В. Фабрика – Режим доступу до ресурсу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf).
6. Годин А.М. Маркетинг: [учебник] / А.М. Годин. – 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2006. – 402 с.
7. Економіка і підприємництво, менеджмент / [С.М. Рогач, Т.А. Гуцул, В.А. Ткачук та ін.]. – К.: ЦП «Компринт», 2015. – 714 с.

8. Ключник А.В. Теоретичний аналіз поняття «збут» та його функції / А.В. Ключник, І.О. Білозерцева // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Вип. 6. Ч. 2. – С. 188-191.

9. Крылова Г.Д. Маркетинг. Теория и 86 ситуаций: [учеб. пособ.] / Г.Д. Крылова, М.И. Соколова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 517 с.

10. Маслова Т.Д. Маркетинг / Т.Д. Маслова, С.Г. Божук, Л.Н. Ковалик. – С.Пб.: Питер, 2002. – 306 с.

11. Надтока Т.Б. Удосконалення збутової політики підприємства коксохімічної промисловості в умовах вступу до СОТ на основі соціального підходу / Т.Б. Надтока, А.Ю. Жигуліна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С. 98-102.

12. Панкрухин А.П. Маркетинг: [учебник] / А.П. Панкрухин. – М.: Ин-т междунар. права и экономики им. А.С. Грибоедова, 1999. – 398 с.

13. Розсоха В.В. Асоціативні об'єднання як чинник соціально-економічного розвитку суспільства / В.В. Розсоха // Соціально-економічний розвиток України в 21 ст. – Кам'янець-Подільський, 2009. – С. 241-248.

14. Саблук П.Т. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, Ю.С. Коваленко та ін. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 204 с.

15. Статівка Н.В. Політика сприяння розвитку аграрного бізнесу в Україні / Н.В. Статівка // Державне будівництво. – 2009. – № 1. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_1_16.

16. Шарапа О.М. Організаційно-економічні засади формування збутової політики сільськогосподарських підприємств: дис. ... кандидата економічних наук: 08.00.04 / Ольга Миколаївна Шарапа. – К., 2015. – 224 с.

REFERENCES:

1. Balabanova L.V. (2004) Marketing [Marketing]. Kyiv: Znannia-Pres. (in Ukrainian).

2. Bets G., Brayndli B., Uil'yams S. i dr. (1998) Biznes. Tolkovyy slovar' [Business. Dictionary]. Moscow: INFRA-M, Izdatel'stvo Ves' Mir. (in Russian).

3. Bielinskyi P.I. (2005) Menedzhment vyrobnytstva ta operatsii [Production and operations management]. – Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury. (in Ukrainian).

4. Volkova T. (2005) Zbutova polityka: rozkish chy nezminnyi instrument? [Sales policy: luxury or immutable instrument]. Kruhlyi stil [Round Table] (electronic journal), vol. 4, no 28. Available at: <http://www.kstil.com.ua> (accessed 07 September 2017).

5. Hamalii V.F. (2012) Suchasni problemy zbutovoi polityky ukrainskykh pidpriemstv [Modern problems

of sales policy of Ukrainian enterprises]. Available at: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/02.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/02.pdf) (accessed 15 November 2017).

6. Godin A.M. (2006) Marketing [Marketing]. Moscow: Dashkov i K. (in Russian).

7. Rohach S.M., Hutsul T.A., Tkachuk V.A. ta in. (2015) Ekonomika i pidpriemnytstvo, menedzhment [Economy and entrepreneurship, management]. Kyiv: TsP «Kompynt». (in Ukrainian).

8. Kliuchnyk A.V., Bilozertseva I.O. (2014) Teoretichniy analiz poniattia «zbut» ta yoho funktsii [Theoretical analysis of the concept of «sales» and its functions]. Scientific Herald of Kherson State University. Series: Economic Sciences, vol. 6, ch. 2, pp. 188-191. (in Ukrainian).

9. Krylova G.D. (1999) Marketing. Teoriya i 86 situatsiy [Marketing. Theory and 86 situations]. Moscow: YuNITI-DANA. (in Russian).

10. Maslova T.D., Bozhuk S.G., Kovalik L.N. (2002) Marketing [Marketing]. St. Petersburg: Piter. (in Russian).

11. Nadтока Т.Б., Zhyhulina A.Yu. (2009) Udokonalennia zbutovoi polityky pidpriemstva koksohimichnoi promyslovosti v umovakh vstupu do SOT na osnovi sotsialnoho pidkhodu [Improvement of the sales policy of the coke industry in the context of WTO accession on the basis of the social approach]. Bulletin of the Khmelnytsky National University, vol. 5, pp. 98-102. (in Ukrainian).

12. Pankrukhin A.P. (1999) Marketing [Marketing]. Moscow: In-t mezhdunar. prava i zkonomiki im. A.S. Griboedova. (in Russian).

13. Rozsokha V.V. (2009) Asotsiatyvni obiednannia yak chynnyk sotsialno-ekonomichnoho rozvytku suspilstva [Association associations as a factor in socio-economic development of society]. Socio-economic development of Ukraine in the 21st century. Kamianets-Podilskyi, pp. 241-248. (in Ukrainian).

14. Sabluk P.T., Malik M.Y., Kovalenko Yu.S. ta in. (2003) Vnutrishnohospodarski orhanizatsiino-ekonomichni mekhanizmy zabezpechennia prybutkovosti silskohospodarskykh pidpriemstv [Intra-economic organizational and economic mechanisms for ensuring the profitability of agricultural enterprises]. Kyiv: ІАЕ УААН. (in Ukrainian).

15. Stativka N.V. (2009) Polityka spryanniia rozvytku ahrarnoho biznesu v Ukraini [Policy to promote the development of agrarian business in Ukraine] State building, vol. 1. – Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2009_1_16 (accessed 1 November 2017).

16. Sharapa O.M. (2015) Orhanizatsiino-ekonomichni zasady formuvannia zbutovoi polityky silskohospodarskykh pidpriemstv [Organizational and economic principles of formation of marketing policy of agricultural enterprises] (PhD Thesis), Kyiv: Kiev national Trade and Economic University.

Potapiuk I.P.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
Poltava State Agrarian Academy**Orekhov M.I.**Graduate Student,
Poltava State Agrarian Academy**ORGANIZATION OF SALES ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

A great number of problems encountered by the agricultural enterprises in current economic conditions involve the issue of selling their own products. It is fairly important these days since the emergence of numerous intermediaries has led to the chaotic movement of products from a manufacturer to a consumer. Therefore, marketing management of an agricultural enterprise is one of the most burning and relevant issues from the theoretical and practical points of view.

The article argues the theoretical aspects of marketing policy, goals, functions, features, and basic structural elements of its organization at agricultural enterprises. It is determined that sales policy is a set of principles, methods, and measures used by the enterprise administration for the organization and management of sales activities of the enterprise in order to ensure effective sales of their production within the defined target markets.

The article substantiates a reasonable approach to the interpretation of the concept "policy" through the comprehensive analysis of the relevant English terms, which contributes to the understanding of the basic components of marketing policy formation. The study has revealed that marketing functions are not only a specific stage of the reproduction process, but in the conditions of expanded commodity production, it has become an independent subsystem of the economic relations.

It is suggested that the selling targets quality should imply the quality of service, which requires a reliable enterprise feedback management with a wide and varied range of consumer opinions, sufficiently accurate interpretation of the consumers' requirements to the sales facilities of the enterprise, quantitative description of these targets. It is noted that the formation of effective management decisions in the course of marketing activities involves the structured and systematic application of a set of management functions – planning, organization, motivation, and control.

The study argues that the prices are the main factors in shaping the demand for enterprise products. The well-grounded prices guarantee the intended profits to the company, ensure the competitiveness of the enterprise products, and increase the demand for those products. Due to the reasonably recommended/planned prices, the final commercial goals of the company are realized, determining and providing the efficiency of all the sections of the production-marketing structure. The analysis of price policy and profitability of agricultural products sales showed that high sales price does not assure a high level of profitability of sales on the whole. The conclusions of the study provide further opportunities for solving the burning issues of the agrarian enterprises concerning the agricultural products marketing. Consequently, in order to increase the efficiency of enterprise sales activity, it is definitely advisable to optimize marketing policy through establishing the marketing department at an agricultural enterprise.

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

DIRECTIONS FOR IMPROVING STRATEGIC MANAGEMENT BY THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Розглянуто теоретичні аспекти та основні тенденції розвитку стратегічного управління сучасним промисловим підприємством. Досліджено проблеми та об'єктивні причини впровадження стратегічного управління у практику українських підприємств. Запропоновано шляхи підвищення ефективності стратегічного управління підприємством в умовах інноваційно-орієнтованої ринкової економіки у контексті створення інтегрованої системи управління на основі інноваційного причинно-системного підходу.

Ключові слова: стратегічне управління, підприємство, впровадження, стратегічне планування, аналіз, інновації, інтегрована система, причинно-системний підхід.

Rассмотрены теоретические аспекты и основные тенденции развития стратегического управления современным промышленным предприятием. Исследованы проблемы и объективные причины внедрения стратегического управления в практику украинских предприятий. Предложены пути повышения эффективности стратегического управления предприятием

в условиях инновационно-ориентированной рыночной экономики в контексте создания интегрированной системы управления на основе инновационного причинно-системного подхода.

Ключевые слова: стратегическое управление, предприятие, внедрения, стратегическое планирование, анализ, инновации, интегрированная система, причинно-системный подход.

The theoretical aspects and main tendencies of strategic management development by a modern industrial enterprise are considered. Problems and objective reasons of the introduction of strategic management in the practice of Ukrainian enterprises are investigated. The ways of increasing the efficiency of strategic enterprise management in the conditions of an innovation-oriented market economy in the context of creating an integrated management system based on an innovative causal-system approach are proposed.

Key words: strategic management, enterprise, implementation, strategic planning, analysis, innovations, integrated system, causal-system approach.

УДК 005.668.012

Продіус О.І.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Одеський національний
політехнічний університет

Лапчик В.Р.

студент
Одеський національний
політехнічний університет

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні на тлі втрати стійкості економічного розвитку поглиблюється асиметрія економічного і соціального розвитку підприємств. Трансформація ринкових та економічних умов господарювання сучасних підприємств позначається на необхідності вирішення принципово нових проблем, в основі яких пошук адекватних методів і способів досягнення та утримання конкурентних позицій, розробка стратегії і тактики забезпечення успішного довгострокового успіху підприємства, пошук адекватних методів і способів управління, перш за все, нематеріальними ресурсами, використання в діловій практиці інструментів стратегічного управління [1].

У сучасних умовах економічний успіх підприємства залежить від того, наскільки менеджери турбуються про стратегічне майбутнє свого бізнесу. З урахуванням того, з яким темпом змінюється зовнішнє середовище і зростає обсяг інформації, стратегічне управління стає єдиним способом зниження невизначеності розвитку підприємства. З його допомогою можливо передбачити майбутні проблеми і можливості, створити довгостроковий план розвитку, за допомогою якого будуть розв'язані проблеми, а можливості використані найбільш оптимальним способом. Крім того, використовуючи стратегічне управління і планування, підприємство стає гнучкішою, оскільки буде більш підготовленим до змін у зовнішньому середовищі. У зв'язку з цим, одним із головних заходів забез-

печення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання є використання сучасних підходів в управлінні, заснованих на принципах стратегічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання формування системи стратегічного управління досліджували такі відомі вчені, як: О.С. Віханський, В.Г. Герасимчук, Т.В. Головка, В.Я. Заруба, Б.М. Мізюк, Г. Мінцберг, А.П. Міщенко, В.Ф. Оберемчук, В.В. Пастухова, П.Г. Перерва, С.А. Попов, Д.В. Райко, А.Дж. Стрікленд, І.М. Тесленок, А.М. Ткаченко, А.А. Томпсон, Д. Хассі, А.Д. Чандлер, В.І. Чиж, А.І. Яковлев та інші. Значний внесок у розробку теоретичних та практичних засад стратегічного управління зробили такі відомі вчені, як: А. Томпсон, Г.І. Кіндрацька, В.Д. Немцов, С.В. Оборська, Л.Є. Довгань, Г.В. Осовська, З.Є. Шершньова та багато інших. Проблема формування стратегії розвитку підприємств присвячено багато праць таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: І. Ансоффа, І. Єршової, І. Пічуріна, Ф. Котлера, М. Портера, Р. Румельта та ін., які об'єднують цілу систему різних поглядів на питання формування стратегії: на визначення основних складових стратегії розвитку підприємства, вибір виду стратегії та методів, які допомагають перетворити стратегії в життя і досягти позитивного результату від її використання.

Разом з тим в умовах сьогодення є потреба подальшого удосконалення теоретичних та методико-практичних аспектів стратегічного управ-

ління, оскільки й досі існує необхідність адаптації системи управління розвитком підприємства до вітчизняних особливостей ведення бізнесу та реалій турбулентності економічного середовища.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення практичних та теоретичних питань стратегічного управління та пошук шляхів його удосконалення на українських промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активізація глобалізаційних процесів у світовій економічній системі стала визначальною ознакою розвитку сучасної економіки України, яка характеризується зростаючою економічною взаємозалежністю з іншими країнами, виникненням нових форм організації та управління з одночасним загостренням конкуренції на зовнішніх і внутрішніх ринках. Перехід України до сталого економічного розвитку, її інтеграція у світове співтовариство вимагають від вітчизняних підприємств впровадження сучасних практик управління, які б дозволили посилити взаємну відповідальність усіх учасників суспільного життя, створивши умови для подальшого стабільного розвитку економіки. Трансформація ринкових та економічних умов господарювання сучасних підприємств позначається на необхідності вирішення принципово нових проблем, в основі яких пошук адекватних методів і способів досягнення та утримання конкурентних позицій, розробка стратегії і тактики забезпечення успішного довгострокового успіху підприємства, пошук адекватних методів і способів управління, насамперед, нематеріальними ресурсами, використання в діловій практиці інструментів стратегічного управління. У сучасних умовах економічний успіх підприємства залежить від того, наскільки менеджери турбуються про стратегічне майбутнє свого бізнесу [1; 3].

Успішне функціонування національної економіки у складному та динамічному ринковому просторі вимагає перегляду методичних підходів до формування системи стратегічного управління на підприємствах провідних галузей народного господарства, зокрема, адаптації даної системи до національних особливостей ведення бізнесу. Сьогодні перед керівниками вітчизняних підприємств гостро постає питання вибору оптимальної стратегії розвитку, реалізація якої дозволить отримати стійкі переваги в майбутньому. Однак, пов'язані з цим організаційні проблеми зазвичай стають перешкодою на шляху реалізації концепції стратегічного управління. Саме тому удосконалення підходів до формування системи стратегічного управління стає одним з першочергових науково-практичних завдань, від вирішення якого залежать можливості подальшого розвитку національних виробників.

Слід зазначити, що низька якість стратегічного управління на більшості вітчизняних підпри-

ємствах ще більш загострилась та виявляється в наступному: немає чіткості у визначенні цілей, місії, цінностей організації; неузгодженість у роботі підрозділів; багато зайвої документації, бюрократизація процесу управління; нераціональне використання наявних ресурсів; надмірний або ослаблений контроль; дублювання у прийнятті рішень; недолік злагодженості у роботі управлінської команди; відсутність сильного лідера, здатного об'єднати і повести за собою управлінську команду; відмінності в системі пріоритетів і ключових цінностей між членами управлінської команди; погана інформованість членів управлінської команди з ключових питань, пов'язаних з діяльністю компанії; розбіжність в оцінках ситуації і шляхів виходу з кризи; розходження в інтересах між членами управлінської команди; відсутність у керівництва чіткої стратегії дій; розбіжності у розумінні кінцевої мети між членами колективу; відсутність єдиної програми дій; брак об'єктивної інформації; нестача інформації про стан підприємства і ринку; нездатність більшості керівників відмовитися від звичної моделі управління [2; 3].

Більшість керівників українських підприємств або взагалі не сприймають стратегічне управління, як засіб підвищення конкурентоспроможності і вважають, що витрати на нього не доцільні, або сприймають його, як зайву проблему. У кращому разі підприємством розробляються лише окремі елементи стратегії, адже відсутність цілісної стратегії призводить до того, що, навіть маючи сучасні технології та інноваційний потенціал, підприємство може терпіти збитки, що негативно позначається на діяльності підприємства і його іміджі.

Необхідність розробки концепції модифікації систем стратегічного планування підприємств в умовах конкуренції обґрунтована сукупністю об'єктивних передумов використання системного підходу для їх структуризації. До цих передумов належать: форми вияву об'єктивних економічних законів; різноманіття зв'язків між об'єктами планування; комплексність проблем і необхідність їх вивчення в єдності технічних, економічних, соціальних, психологічних, управлінських і інших аспектів; високий ступінь складності об'єктів планування і розв'язуваних проблем; підвищення ролі координації діяльності органів управління загалом і планування, зокрема; необхідність ув'язування планів розвитку окремих напрямів діяльності і стратегій розвитку господарських систем; принцип комплексності всіх планів і необхідність узгодження планових [4].

В умовах інноваційно-орієнтованої ринкової економіки перед підприємствами постає проблема гнучкого оперативного реагування на нестабільність ринкового середовища, з одного боку, і формування довготривалої конкурентної політики та стратегії розвитку підприємств, з іншого.

У зв'язку з цим особливого значення набувають теоретико-методологічні та практичні просування в області як самого стратегічного управління підприємствами, так і його системного забезпечення.

Так система стратегічного управління виступає одним з найбільш дієвих способів, покликаних підвищити ефективність управління сучасним підприємством. Сучасні підприємства різних галузей функціонують в умовах високої складності, невизначеності та динамічності навколишнього соціально-економічного середовища. Головною умовою перемоги в конкурентній боротьбі є здатність довготривалого передбачення і послідовної реалізації різних інновацій в асортименті продукції і послуг, у технології, в управлінні. Для того, щоб вижити і розвинути в цьому середовищі, підприємствам необхідно вдаватися до постійного удосконалення як форми адаптації до швидко мінливих вимог ринку, умов сучасної економіки інноваційного типу.

Стратегічне управління являє собою систему, покликану забезпечити інформаційні потреби менеджменту, націлену на перспективу, у зв'язку з чим, розглядається, як потенційний напрям розвитку бізнесу. Сучасний стратегічний управлінський облік є засобом інформаційної підтримки прийняття, реалізації та оцінки оперативних і стратегічних рішень на основі систематизованої інформації, який враховує як внутрішній стан фінансово-господарської діяльності, так і зовнішні по відношенню до керованої організації чинники і умови. Роль стратегічного управління полягає у формуванні стратегічних завдань і планів дій за допомогою конкретних параметрів, у зв'язку з чим ретельний відбір показників, що характеризують ефективність роботи менеджменту на всіх рівнях і узгоджуються із загальною стратегією бізнесу, є основною метою для будь-якої сучасної системи стратегічного управління [2].

Стратегічне управління в сучасних ринкових умовах виконує важливі функції в процесі управління підприємством. Удосконалення стратегічного управління більшою мірою обумовлено необхідністю забезпечення раціонального використання наявних ресурсів для досягнення цілей ефективного функціонування підприємства. Вибір заходів щодо поліпшення стратегії управління на підприємстві безпосередньо залежить від мети його існування, сфери діяльності, впливу зовнішніх та внутрішніх факторів і спрямований на підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. В умовах мінливості соціально-економічних процесів, проблеми сталого розвитку підприємства набувають значної актуальності.

Стратегія сталого розвитку підприємства повинна враховувати вплив різних чинників як зовнішніх, так і внутрішніх, а ефективність роботи залежить від обґрунтованої стратегії його розвитку.

Оскільки підприємство є відкритою системою, тобто такою, яка активно взаємодіє із зовнішнім середовищем, і є чутливою до будь-яких змін в ньому, головним завданням стратегічного управління стає забезпечення оптимального використання наявних ресурсів з метою досягнення цілей його функціонування.

Традиційно система стратегічних цілей і показників розроблялася для функціональних підрозділів організацій, тобто організація розглядалася, як мережа процесів. З цієї точки зору розробка системи цілей і показників повинна вестися одночасно з регламентацією і розробкою показників для процесів, що призведе до більшої злагодженості організації в цілому. Для цього необхідно: прийняти рішення про впровадження системи управління бізнес-процесами та системи стратегічного управління; розробити стратегію організації: описати бізнес-процеси; документувати рішення по системі стратегічного управління.

Процедура стратегічного управління підприємства повинно починатися з аналізу стійкості економічного становища підприємства і повинна включати в себе наступні етапи: виявлення негативних факторів впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на діяльність підприємства; визначення можливих негативних подій; поява ймовірності виникнення негативної події.

Негативні події мають серйозні наслідки для підприємства, тому при їх виявленні необхідно провести класифікацію можливих ризиків, їх ранжування, визначити найважливіші напрямки дій і вжити заходів щодо забезпечення сталого розвитку підприємства.

Так світова практика свідчить, що рішення нових завдань управління вимагає розробки і застосування спеціальних інноваційних принципів, методів і форм, які розглядають процес сучасного управління як комплексну і системну задачу складної природи [4-7]. Сучасне інноваційне управління також має базуватися на системному виявленні причин і взаємозв'язків, які виникають у діяльності підприємства, обліку швидких змін зовнішнього середовища, глобальних явищ і подій, які, так чи інакше, впливають на динаміку розвитку підприємства. Це дозволить не тільки прогнозувати етапи розвитку, а й формувати умови найбільш ефективні для розвитку підприємства, оперативно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, уникнути криз і руйнування підприємства як системи.

Тому під вдосконаленням механізму управління підприємством на основі інноваційного причинно-системного підходу слід розуміти такі впровадження інноваційних управлінських технологій, які базуються на новітніх концепціях міждисциплінарного синтезу і природних закономірностях циклічного розвитку систем.

Система управління підприємством на основі інноваційного причинно-системного підходу має універсальний, динамічний і інтегрований характер, який передбачає об'єднання концептуальних положень інноваційного управління, збалансованої системи діагностики діяльності та прогнозування розвитку. Це також вимагає управління компетенціями та системою прийому, підготовки і перепідготовки керівного складу та персоналу, налаштованого на інновації, розвиток, безперервне вдосконалення і навчання в кожній фазі життєвого циклу підприємства. Створення інтегрованої системи управління і її механізму на основі інноваційного причинно-системного підходу – це шлях до гармонізації всіх рівнів прояви підприємства, який базується на поглибленні єднання його цілей, цілей підсистем, цілей кожної особистості, яка працює в колективі, вдосконаленні її діяльності, вдосконаленні бізнес-процесів для досягнення стратегічних цілей підприємства. Тому механізм управління підприємством має передбачати інтеграцію цілей, всіх видів ресурсів, персоналу і його компетенцій, дій (процесів і процедур менеджменту).

Висновки з проведеного дослідження. Система стратегічного управління підприємством, яка побудована на основі інноваційного причинно-системного підходу, має на меті поетапне забезпечення високих темпів інноваційного розвитку, зростання ефективності підприємства і його підрозділів, враховує динаміку інноваційних процесів, на основі чого формуються відповідні зміни в структурі управління. У такому механізмі стратегічного управління головна увага приділяється інноваційним завданням, органам, функціям управління і відповідного моделювання життєдіяльності відповідно до динаміки зміни фаз циклічного розвитку підприємства як системи. Інноваційний механізм управління підприємством повинен враховувати циклічні системні перетворення відповідно до фаз життєвого циклу підприємства на основі комплексу системних закономірностей розвитку і принципів управління інноваційним потенціалом підприємства. Розвиток теорії і практики менеджменту, розробка і впровадження сучасних інформаційних систем і технологій зумовлюють також необхідність вдосконалення діючої системи управління з точки зору методичного забезпечення. Вибір методів стратегічного управління у вигляді прогнозування, аналізу, контролю або економіко-математичного моделювання залежить від розв'язуваних конкретних управлінських завдань. У стратегічному управлінні, зокрема, використовуються всі елементи методів фінансового обліку, а також економічного аналізу. Одним з інноваційних методів проведення стратегічного аналізу є бенчмаркінг, що представляє собою комплекс управлінських процедур щодо впровадження у практику роботи підприємства технологій, стандартів і методів роботи кращих орга-

нізацій-аналогів, що дозволяє організації відстежувати зміни і положення конкурентного оточення, її слабкі та сильні сторони і надає можливість приймати на основі отриманої інформації вірні рішення для забезпечення потрібного рівня конкурентоспроможності в галузі.

Отже, стратегічне управління в якості основи внутрішнього управління діяльністю організації і важливої складової частини її менеджменту потребує постійного вдосконалення через розбудову його теоретичних і методологічних основ, а також активного впровадження в практику бізнесу інноваційних західних концепцій, принципів, механізмів, методів та інструментарію. Необхідним чинником успішного розвитку стратегічного управління в сучасних умовах є автоматизація операцій прогнозування, планування, обліку і аналізу в інтеграції з даними інших інформаційних баз підприємства з метою зниження витрат на збір і обробку інформації. Рішення даних проблем є прерогативою власників і менеджменту, від яких залежить в кінцевому рахунку, яким чином буде досягнута головна мета їх діяльності – забезпечення ефективності управління організацією та досягнення бажаних результатів у перспективі.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, стратегічне управління в сучасних умовах виконує ряд важливих функцій у процесі управління підприємством. Удосконалення стратегічного підходу в управлінні значною мірою зумовлено необхідністю забезпечення оптимального використання наявних ресурсів з метою досягнення цілей функціонування підприємства. Перспектива подальших досліджень полягає в розробці заходів щодо вдосконалення стратегічного управління на підприємствах різних галузей економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгань Л.Є. Стратегічне управління / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
2. Продіус О.І. Особливості стратегічного менеджменту підприємства в умовах підвищеної динамічності зовнішнього та внутрішнього середовища / О.І. Продіус // Формування ринкової економіки в Україні. Серія економічна. Випуск 25. – 2011. – С. 196-198.
3. Швець Ю.О. Критичний огляд існуючих в економіці підходів до визначення поняття стратегічне управління / Ю. Швець // Економіка та держава. – 2014. – № 7. – С. 79-83.
4. Лапан О.В. Проблемы внедрения стратегического управления в практику украинских предприятий [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/28546.doc.htm.
5. Спикина Л.В. Стратегическое планирование как основа адаптивного управления организаций и предприятий сферы услуг / Л.В. Спикина. – Экономика и современный менеджмент: теория и

практика. – Сб. ст. по матеріалам XXXIX междунар. науч.-практ. конф. – 2014. – № 7(39). Новосибирск: Изд. «СибАК. 132 с.

6. Верин С.В. Современные подходы к организации стратегического управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/6182-2013-02-01-06-45-04>.

7. Нездойминога О.О. Стратегічне управління інноваційною діяльністю переробних підприємств в умовах невизначеності: автореферат канд. екон. наук, спец.: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О.О. Нездойминога. – Херсон: МОН, молоді та спорту Укр. Херсонський нац. техн. ун-т, 2012. – 20 с.

REFERENCES:

1. Dovhan L.Ye. (2011) *Stratehichne upravlinnia / L.Ye. Dovhan, Yu.V. Karakai, L.P. Artemenko.* – Navch. posib. – K.: Tsentri uchbovoi literatury. – 440 pp.

2. Prodius O.I. (2011) *Osoblyvosti stratehichnoho menedzhmentu pidpriemstva v umovakh pidvyshchenoi dynamichnosti zovnishnoho ta vnutrishnoho seredovyscha / O.I. Prodius // Formuvannia rynkovoї ekonomiky v Ukraini. Seriya ekonomichna. Vypusk 25, pp. 196-198.*

3. Shvets Yu.O. (2014) *Krytychnyi ohliad isnuichykh v ekonomitsi pidkhodiv do vyznachennia poniatia stratehichne upravlinnia / Yu.O. Shvets // Ekonomika ta derzhava.* – 2014. – Vol 7. – Pp. 79-83.

4. Lapan O.V. *Problemu vnedrennia stratehicheskoho upravleniya v praktyku ukraïnskykh predpriyatiy [Elektronnyi resurs].* – Rezhym dostupa: http://www.rusnauka.com/25_DN_2008/Economics/28546.doc.htm.

5. Spykyna L.V. (2014) *Stratehicheskoe planyrovanye kak osnova adaptivnoho upravleniya orhanyzatsiyi y predpriyatiy sfery usluh / L.V. Spykyna.* – *Ekonomyka y sovremenniy menedzhment: teoriya y praktyka.* – Sb. st. po materyalam XXXIX mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Vol. 7(39). Novosybyrsk: Yzd. «SybAK. 132 pp.

6. Vryn S.V. *Sovremennye podkhodi k orhanyzatsiyi stratehicheskoho upravleniya [Elektronnyi resurs].* – Rezhym dostupa: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/6182-2013-02-01-06-45-04>.

7. Nezdoimynoha O.O. (2012) *Stratehichne upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu pererobnykh pidpriemstv v umovakh nevyznachenosti: avtoreferat kand. ekon. nauk, spets.: 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti) / O.O. Nezdoimynoha.* – Kherson: MON, molodi ta sportu Ukr. Khersonskiy nats. tekhn. un-t – 20 pp.

Prodius O.I.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
Odessa National Polytechnic University

Lapchik V.R.

Student
Odessa National Polytechnic University

DIRECTIONS FOR IMPROVING STRATEGIC MANAGEMENT BY THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

In modern conditions, the company's economic success depends on how managers are worried about the strategic future of their business. Taking into account the pace of changing the external environment and increasing the amount of information, strategic management becomes the only way to reduce the uncertainty of enterprise development. It can help predict future challenges and opportunities, create a long-term development plan that will help solve problems and use opportunities in the most optimal way. In addition, using strategic management and planning, the company becomes more flexible since it will be more prepared for changes in the external environment. In this regard, one of the main measures to ensure the competitiveness of enterprises in modern economic conditions is the use of modern approaches in management, based on the principles of strategic management.

Consequently, strategic management as the basis of internal management of the organization's activities and an important part of its management needs a constant improvement through the development of its theoretical and methodological foundations, as well as the active introduction of innovative western concepts, principles, mechanisms, methods, and tools into business practice. The necessary factor in the successful development of strategic management in modern conditions is the automation of forecasting, planning, accounting, and analysis operations in the integration with the data of other information bases of the enterprise in order to reduce the costs of collecting and processing information. The solution to these problems is the prerogative of owners and management, which ultimately depends on how the main goal of their activities will be achieved – to ensure the effectiveness of managing the organization and achieving the desired outcomes in the long run. Based on the foregoing, it can be concluded that strategic management in modern conditions fulfils a number of important functions in the management process of the enterprise. The improvement of the strategic approach in management is largely due to the need to ensure the optimal use of available resources in order to achieve the goals of the enterprise. The prospect of further research is to develop measures to improve strategic management at enterprises in various sectors of the economy.

ЗАСТОСУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В ПРАКТИЦІ УКРАЇНСЬКИХ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЙ: СТАНДАРТНІ ПОМИЛКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

MANAGEMENT CONSULTING IN THE PRACTICE OF UKRAINIAN BUSINESS ORGANIZATIONS: STANDARD ERRORS AND SOLUTIONS

УДК 005.942(075.8)

Продіус Ю.І.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної та інноваційної
діяльності

Одеський національний
політехнічний університет

Лацина С.А.

студентка
Одеський національний
політехнічний університет

Богословова А.А.

студентка
Одеський національний
політехнічний університет

Останнім часом управлінське консультування розвивається стрімкими кроками, зростає необхідність в консалтингових компаніях, число клієнтів та послуг, замовлень. Частіше за все рушіями нововведень управлінського консультування в українських бізнес – організаціях є керівники служб персоналу, а вони схильні звертатися до західних технологій, які є найбільш розповсюдженими, хоча і менш дієвими в українських реаліях. Тому перш за все у статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти управлінського консультування. Наведені чинники для результативності консультування у сфері управління. Успішність консультаційного проекту значною мірою визначається різноманітністю використання інструментарію консультантом. Розглянута проблематика українського ринку управлінського консультування та запропоновані шляхи їх вирішення.

Ключові слова: управлінське консультування, стандартні помилки, шляхи вирішення, консалтинг, консультанти.

В последнее время управленческое консультирование развивается стремительным шагом, растет необходимость в консалтинговых компаниях число клиентов и услуг заказов. Чаще всего двигателями нововведений управленческого консультирования в украинских бизнес-организациях являются руководители служб персонала, а они склонны обращаться к западным технологиям, которые являются наиболее распространенными, хотя и менее действенными

в украинских реалиях. Поэтому, прежде всего в статье рассмотрены теоретические и практические аспекты управленческого консультирования. Приведены факторы для результативности консультирования в сфере управления. Успешность консультационного проекта в значительной степени определяется разнообразием использования инструментария консультантом. Рассмотрена проблематика украинского рынка управленческого консультирования и предложены пути их решения.

Ключевые слова: управленческое консультирование, стандартные ошибки, пути решения, консалтинг, консультанты.

Recently, management consulting is developing rapidly; the need for consulting companies in the number of clients and service orders is growing. Most often, managers of personnel services are the engines of innovations in management consulting in Ukrainian business organizations, and they tend to turn to Western technologies, which are the most common, although less effective, in Ukrainian realities. Therefore, first of all, the article considers theoretical and practical aspects of management consulting. Factors for the effectiveness of management consulting are given. The success of the consultancy project is largely determined by the diversity of using the toolkit by the consultant. Problems of the Ukrainian market of management consulting are discussed and ways to solve them are suggested.

Key words: management consulting, standard errors, solutions, consulting, consultants.

Постановка проблеми. У складних економічних умовах сьогодення великої актуальності набуває проблема прийняття менеджерами підприємств самостійних рішень не тільки відносно поточних, але й довгострокових, стратегічних питань. При цьому слід особливо зауважити, що знаною мірою збільшується ціна помилки керівника. Тому не випадково в усьому світі протягом останніх років підвищуються зацікавленість в управлінському консультуванні, що за цей час зазнало істотної трансформації і зараз виступає у формі консалтингу, як комплексний та ефективний засіб допомоги бізнесменам та менеджерам у галузі діагностики стану бізнесу, з'ясування причин існуючих труднощів, прогнозування стратегічних перспектив, підготовки до прийняття конкретних рішень [1].

Становлення ринку консалтингових послуг – процес тривалий і відносно складний. Його особливості впливають на ефективність і якість запропонованих послуг, які повинні задовольняти

вимогам клієнтів і специфіку ринкового середовища. У такій ситуації професійна діяльність консультанта тоді результативна, коли реалізована її основна мета – задоволеність клієнтської організації та підвищення ефективності власної діяльності. Це можливо тільки за умови ефективної моделі управлінського консультування.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання застосування управлінського консультування у своїх працях розглядали чимало науковців як зарубіжних, так і українських, зокрема: М. Нечипорук, В.А. Верба, С.В. Козаченко, Р.К. Юксвярав, В. Кумар (V. Kumar, 2000) та інші. Питання розвитку консалтингу, консалтингових послуг в Україні відображені у працях вітчизняних науковців таких, як: В. В. Копильцова, О. С. Довгий. Вітчизняні вчені та практики зазначають багатовекторність цієї сфери наукового пошуку та не розвиненість у сучасних наукових роботах методологічних та прикладних засад ефективної співпраці консалтингових та клієнтських організацій. Внаслідок

відсутності адекватного інструментарію оцінювання управлінського консультування, причиною чого є його складна природа та багатовекторність виміру його результативності.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення практичних та теоретичних питань управлінського консультування у контексті допомоги менеджерам щодо визначення проблем підприємства та підвищення ефективності його керованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управлінське консультування в Україні (консалтинг) – доволі нова галузь діяльності, яка формується на ринку послуг і стає особливою індустрією. Сьогодні в Україні працює понад триста вітчизняних консалтингових організацій, з яких 42% займаються виключно наданням послуг з питань консультування. Окрім того, одна третина навчальних організацій має власні консультаційні підрозділи. Однак, на жаль, багато бізнес-підприємств користуються консультаційними послугами лише тоді, коли самостійно вже не можуть вирішити існуючих проблем. Тому управлінське консультування в Україні носить періодичний характер, але протягом останніх років спостерігається стрімкий розвиток цієї галузі. Це пояснюється активним пошуком інноваційних методів розвитку бізнес – організацій, управлінських інновацій [2; 3; 5].

Зростаюча затребуваність консалтингових послуг природним чином виділяє завдання компанії. Тому сьогодні в українській економіці актуальні проблема розвитку і використання якісного управлінського консультування, особливо для суб'єктів малого бізнесу. Для досягнення консультаційного ефекту необхідно відповідним способом вибудувати і реалізувати управлінське консультування через методологічний конструктор дослідження.

Зростання ролі управлінського консультування пов'язане з надзвичайним ускладненням умов прийняття управлінських рішень у наслідок підвищення невизначеності бізнес-середовища. А відсутність усталеного теоретико- методологічного підґрунтя та обмеженість досліджень загострюють проблему виявлення необхідних передумов ефективної взаємодії клієнтських та консалтингових організацій

[1, с. 24]. Підходи до визначення «управлінське консультування» вказані в таблиці 1.

Застосування управлінського консультування у практиці Українських бізнес-організацій має помилки та напрями їх вирішення. З цих позицій уважаємо доцільним звернути увагу на перелік чинників успіху консультування, які запропонував М. Райнінг: чіткість у визначенні завдань; наявність та якість нових ідей, знань, способів мислення; використання проектного планування; спеціальне планування; ефективність виконання. Зазначені чинники успіху являють собою компетенції консультантів та стають передумовою фінансових та не фінансових змін.

Досягнення високої якості консультування залежить від багатьох чинників таких, як: рівень мотивації та інноваційна спроможність клієнта; його залучення до процесу діагностування проблематики та розробки напрямків подолання виявлених проблем; його довіри до рекомендацій.

З метою забезпечення успіху консультування бізнес-організацій можна пропонувати включити компетенції забезпечення якості консультативних послуг: встановлення чітких цілей консультування; часу і бюджету консалтингового проекту. Тому для забезпечення високої якості управлінського консультування, треба чітко розуміти і враховувати ці параметри. Щоб досягти найкращого консультаційного ефекту, необхідно вибудовувати управлінське консультування через: планування; консультування; оцінку результатів.

Розгляд багатьох концепцій менеджменту виявив оптимальну концепцію впровадження управлінського консультування – систему збалансованих показників. Вона впроваджується як за кордоном, так і в Українських бізнес-організаціях та є досить врегульованою. Безперечними перевагами системи є її гнучкість та можливість застосування в багатьох сферах підприємницької діяльності. Показники ефективності являють собою систему, яка використовується для досягнення таких цілей діяльності бізнес-організацій, як: залучення та утримання клієнта; підвищення професіоналізму співробітників; збільшення доходів та зниження витрат.

Таблиця 1

Підходи до визначення «управлінське консультування»

Назва підходу	Роль консультанта	Результат консультування	Ступінь залученості клієнта в процес консультування
Експертний підхід	Експерт з вузького кола питань	Експертний висновок	Низька
Сервісний підхід	Носій інтелектуального капіталу	Рекомендації з вирішення проблем	Низька
Функціональний підхід	Продавець досвіду та знань	Підвищення вартості бізнесу	Варіативна. Від безпосередньої участі до повного само відсторонення
Процесний підхід	Агент змін	Організаційний розвиток	Висока

Подібний підхід до керування бізнес-організацією заснований на участі всіх членів команди та направлений на довгостроковий успіх задоволення клієнта та отримання вигоди. Доволі важливим чинником успішного консультування є розробка стратегії бізнес-організації. Стратегія як модель досягнення стратегічних цілей бізнес-організації, займає центральне місце в управлінському консультуванні. Окремі проекти та програми, а також всі функціональні стратегії (маркетингова, кадрова, фінансова) являють собою підсистеми, тому без виділення самої стратегічної системи важко забезпечити максимальну ефективність консультування, яка виявляється в результативності діяльності бізнес організації. Серед факторів, які впливають на розробку стратегії, необхідно виділити: діючу стратегію організації; варіанти еталонних стратегій лідерів ринку; результати аналізу; складову стратегічного розвитку, стратегічні цілі та функції.

Ще одним чинником успішного консультування є інноваційний потенціал клієнтської бізнес-організації. Важливо в процесі консультування дотримуватися прийнятих завдань, пори їх реалізацію в динамічному середовищі. За таких умов потрібно управляти очікуваннями клієнта, уточнювати приховані бажання та цілі, розуміти хід реалізації, механізми контролю виконання, формувати прозору систему комунікації між зацікавленими особами. Налагоджені процедури звітності та дотримання регламенту виконання мають сприяти встановленню ефективних комунікацій та перспективи реалізації проекту.

Будь-які зміни в діяльності бізнес-організації пов'язані з кількісними та якісними змінами умов трудової діяльності, професійно-кваліфікаційного складу персоналу, структурною організацією виробництва і управління, що зачіпає інтереси багатьох працівників. Тому консультанту слід приділити увагу процесу загалом, від початку до

кінця, адже основною причиною перешкод є уявлення працівника щодо унеможливлення його потреб. З точки зору працівника, його поведінка – це захист його потреб і інтересів (економічних, соціальних, чи психологічних), яким нововведення загрожують [4, с. 75].

Техніка «залучення персоналу клієнта до інноваційних змін» використовується для того, щоб змусити людей повірити у необхідність та корисність перетворень. Покращити ефективність у провадженні змін консультантами може допомогти використання навчальних курсів. Вони демонструють учасникам нові можливості, які відкриваються в наслідок впровадження змін. Для успішного проведення змін консультанти можуть використовувати ефект зворотного зв'язку. Керівники бізнес організації іноді розглядають обмін інформацією як її рух тільки в одному напрямку – з гори до низу. Консультант повинен налагодити рух інформації і в зворотному напрямку, що не рідко може спричинити зміну поглядів керівництва, уточнити, змінити, поліпшити уже схвалені плани змін, а значить і сприйняття їх підлеглими.

Проблематика українського ринку управлінського консультування на сьогоднішній день полягає у тому, що в нашій країні не достатня підтримка та відсутність системності у розвитку менеджменту та обміну знаннями на відміну від західних інституцій. Створені управлінські технології, як правило, залишаються у власності організацій або розповсюджуються у не великому колі. Частіше за все рушіями новоуведень управлінського консультування в українських бізнес – організаціях є керівники служб персоналу, а вони схильні звертатися до західних технологій, які є найбільш розповсюдженими, хоча і менш дієвими в українських реаліях. Сьогодні у розвитку управлінського консультування в українських бізнес- організаціях існують як позитивні сторони і аспекти, так і серйозні проблеми, що наводяться в таблиці 2.

Таблиця 2

Проблеми управлінського консультування в українських реаліях

Проблеми	Опис
Більша частина консультантів з управління не мають фахової освіти, що негативно впливає на якість послуг.	Консультанти з управління створювалися засобами вивчення досвіду зарубіжних колег, перенавчання економістів, соціологів, психологів.
Консалтингові організації не несуть відповідальності за свої призначення.	Наразі залишаються недопрацьованими правові взаємовідносини сторін, їх обов'язки, права, порядок.
Звернення до консультанта з управлінських питань рахують ознаками некомпетентності, низької професійної кваліфікації.	Економічно сталі організації з досвідченим керівництвом призвели систематичне звернення до консультантів звичайною практикою.
Більшість зарубіжних консультантів, не надають значення в своїх висновках особливостям української економіки.	Бізнес-організації створювалися в короткий термін і разом з цим розвивалися.
Консалтингові технології розвиваються в одному напрямі, в ліквідації застарілих проблем, а не їх попередження.	В Україні дуже рідко запрошують консультанта в добре розвинуту компанію.
Відсутність в українських клієнтів великого досвіду в роботі в умовах підвищеної конкуренції.	Бізнес-організації продовжують робити те, що користується попитом на ринку.

На жаль, вітчизняні керівники частіше схильні звертатися за консультуванням в галузі фінансів, маркетингу, права, ніж управління персоналом або організаційного розвитку. Натомість треба не забувати керівництву і про те, що створення сприятливого мікроклімату в колективі також може стати стимулом до ефективної роботи. До цих стимулів можна віднести: врахування індивідуальних якостей співробітника; формування творчої атмосфери; можливості самореалізації.

Звернення за управлінським консультуванням найчастіше трапляється на стадії становлення та розростання бізнес-організації. На цьому етапі консультанти стикаються з живучістю традиції централізації та авторитаризму засновників та керівників бізнесу, які є найконсервативнішою частиною всієї системи. У цьому випадку консультанту потрібно виразно показати керівництву пряму залежність між результатами управління та прибутками. Тобто успіх консультування напряму залежить від менталітету керівника та його підлеглих.

Висновки з проведеного дослідження.

Ринок консалтингових послуг в Україні специфічний. Він відносно молодий, але вже володіє сформованими в конкурентною боротьбою гравцями. Однак, український бізнес продовжує еволюювати, а разом з ним якісно змінюється ринок консалтингових послуг, стаючи зрозумілим, прозорим і професійним.

Жорсткість конкурентного середовища, прихід західних гравців і експансія великих компаній на регіональні ринки підняли бізнес і ринок консалтингових послуг на новий рівень. Слід звернути увагу на те, що тенденція звертатися в консалтингову компанію за допомогою в результаті кризової ситуації зберігається. Багато експерти відзначають, що сьогодні на зміну консалтингу приходить комплексний консалтинг побудови і розвитку систем управління. Це пов'язано з необхідністю підвищувати керованість і пошуком нових резервів для розвитку організації.

Слід звернути увагу на те, що тенденція звертатися в консалтингову компанію за допомогою в результаті кризової ситуації зберігається. Багато експертів відзначають, що сьогодні на зміну консалтингу приходить комплексний консалтинг побудови і розвитку систем управління. Це пов'язано з необхідністю підвищувати керованість і пошуком нових резервів для розвитку організації.

Головною ціллю, яку переслідує консультант з управлінського консультування, є оптимізація системи управління бізнес-організацією, підвищення її ефективності, що виокремлює своєю чергою проблему оцінювання ефективності керування загалом, визначає необхідність виявлення критеріїв результативності управлінського консультування, підвищення його якості. На ефективність позитивно впливає й інфраструктура регулю-

вання та саморегулювання якості консалтингових послуг, яка склалася. Тобто успішність консультаційного проекту значною мірою визначається різноманітністю використання інструментарію консультантом та замученість у процес співробітників клієнтських організацій.

Таким чином, професійна діяльність консультанта тоді результативна, коли реалізована її основна мета – задоволеність клієнтської організації та підвищення ефективності власної діяльності. Це можливо тільки за умови ефективної моделі управлінського консультування.

У сучасних умовах бізнесу дуже важливим є вдосконалення механізму формування ефективної моделі управлінського консультування з урахуванням наступних факторів: аналіз основних тенденцій розвитку ринку консалтингових послуг; використання принципів менеджменту якості; розробка ключових показників ефективності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kumar V. Strategic Capabilities Which Lead to Management Consulting Success/ V. Kumar, A. Simon, N. Kimberley// Management Decision. 2000.Vol. 38, no. 1 and 2, pp. 24-35.
2. Нечипорук М. Наймаємо радника: «Ринок менеджмент-консалтингу росте як на дріжджах» // Галицькі контракти. – 2002. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kontrakty.com.ua.
3. Верба В. А. Детермінанти формування та тенденції розвитку консалтингового ринку в Україні / В. А. Верба // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. Праць. – 2008. – Вип. 22-23. – С. 97-104.
4. Козаченко С. В. Консалтинг у сучасній ринковій економіці / С. В. Козаченко, В. Е. Новицький, О. С. Довгий – К.: Арістей. – 2006. – 380 с.
5. Юксвярав Р. К., Хабакук М. Я., Лейманн Я. А. Управлінське консультування: теорія і практика. – М.: Економіка, 1988. – 167 с.

REFERENCES:

1. Kumar V. (2000) Strategic Capabilities Which Lead to Management Consulting Success / V. Kumar, A. Simon, N. Kimberley // Management Decision. Vol. 38, no. 1 and 2, pp. 24-35.
2. Nechiporuk M. (2002) Naimaiemo radnyka: «Rynok menedzhment-konsaltnyhu roste yak na drizhdzhakh» // Halytski kontrakty. – Vol 4. – [Elektroni resurs]. – Rezhym dostupu: www.kontrakty.com.ua (in Ukrainian).
3. Verba V. A. (2008) Determinanty formuvannya ta tendentsiyi rozvytku konsaltnyhovoho rynku v Ukraini / V. A. Verba // Stratehiya ekonomichnoho rozvytku Ukrainy: zb. nauk. prats'. Pp 97-104. (in Ukrainian).
4. Kozachenko S. V. (2006) Konsaltny u suchasniy rynkoviy ekonomitsi / S. V. Kozachenko, V. E. Novyts'kyu, O. S. Dovhyi / Inst. mizhnar. ekonomiky i mizhnar. vidnosyn NAN Ukrainy. – K.: Aristey (in Ukrainian).
5. Yuksvyarav R. K., Khabakuk M. Ya., Leymann Ya. A. (1988) Upravlins'ke konsultuvannya: teoriya i praktyka. – M.: Ekonomika (in Ukrainian).

Prodius Y.I.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
of Foreign Economic and Innovative Activities
Odessa National Polytechnic University

Latsina S.A.

Student
Odessa National Polytechnic University

Bogoslovova A.A.

Student
Odessa National Polytechnic University

MANAGEMENT CONSULTING IN THE PRACTICE OF UKRAINIAN BUSINESS ORGANIZATIONS: STANDARD ERRORS AND SOLUTIONS

Management consulting in Ukraine (consulting) is a rather new field of activity that is emerging in the service market and becomes a special industry. Today in Ukraine, there are more than three hundred domestic consulting organizations, of which 42% deal exclusively with the provision of consultancy services. In addition, one-third of educational organizations have their own consulting units. However, unfortunately, many business enterprises use consulting services only when they cannot solve their existing problems by themselves. Therefore, management consulting in Ukraine is of a periodic nature but, in recent years, there has been a rapid development of this industry. This is explained by the active search for innovative methods of business organizations development, managerial innovations.

Consideration of many management concepts has revealed the optimal concept for the introduction of managerial consulting – a system of balanced indicators. It is implemented both abroad and in Ukrainian business organizations, but it is well regulated. The undoubted advantages of the system are its flexibility and application in many spheres of entrepreneurship. Performance indicators are a system used to achieve such goals of business organizations as: attracting and retaining a client; increase the professionalism of employees; increase revenue and reduce costs.

The main objective pursued by the consultant on managerial consulting is the optimization of the management system of a business organization, increasing its efficiency, which in turn separates the problem of assessing the effectiveness of management in general and determines the need to identify the criteria for the effectiveness of managerial consulting, improving its quality. The efficiency of the regulation and self-regulation of the quality of consulting services has also been positively affected by efficiency. That is, the success of the consulting project is largely determined by the variety of tools used by the consultant and forcing employees in the client organizations.

ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИНОРІБНОЇ ГАЛУЗІ PERSONNEL MANAGEMENT TECHNOLOGIES BASED ON INNOVATIVE APPROACH AT ENTERPRISES OF THE WINE INDUSTRY

УДК 330.341.1:338.108

Седікова І.О.

д.е.н., доцент кафедри менеджменту і логістики

Одеська національна академія харчових технологій

Удовиця О.Ф.

к.п.н., доцент кафедри менеджменту і логістики

Одеська національна академія харчових технологій

У статті проаналізовано інноваційні технології управління персоналом на виноробних підприємствах. Досліджено рівень розвитку науки і техніки, інноваційної діяльності України. Увагу приділено таким актуальним питанням: корпоративні університети, сучасні системи розвитку персоналу, автоматизація HR-функцій, «кар'єрний портал». Сформульовано вимоги щодо інноваційного розвитку системи управління персоналом.

Ключові слова: інноваційні технології, управління, підприємства, виноробна галузь, персонал.

В статье проанализированы инновационные технологии управления персоналом на винодельческих предприятиях. Исследован уровень развития науки и техники, инновационной деятельности Украины. Внимание уделено таким актуальным вопросам как: корпоративные университеты, современ-

ные системы развития персонала, автоматизация HR-функций, «карьерный портал». Сформулированы требования к инновационному развитию системы управления персоналом.

Ключевые слова: инновационные технологии, управление, предприятия, винодельческая отрасль, персонал.

The article analyses innovative technologies of personnel management at winemaking enterprises. The level of development of science and technology, innovation activity of Ukraine is researched. An attention is paid to such urgent issues as: corporate universities, modern systems of personnel development, automation of HR-functions, "career portal". Requirements for the innovative development of the personnel management system are formulated.

Key words: innovative technologies, management, enterprises, winemaking industry, personnel.

Постановка проблеми. Швидкозмінні умови функціонування підприємств виноробної галузі, глобалізаційні процеси створюють складні конкурентні умови ведення бізнесу, які ускладнюються нестачею висококваліфікованих фахівців у ключових сферах. Посилюється роль персоналу підприємств у впровадженні та реалізації інновацій, побудові конкурентоспроможного підприємства. Саме персонал є центральним елементом будь-якої соціально-економічної системи, визначає її інноваційний потенціал. Упровадження нових технологій та форм організацій виробництва, інформатизація змінюють способи ведення бізнесу і взаємодію людей у процесі управління персоналом на підприємстві. Обґрунтування необхідності розвитку даної системи дає поштовх для застосування на сучасних підприємствах побудови нових інноваційних технологій та методів використання трудових ресурсів. Складність та різноманітність проблем інноваційного управління персоналом і визначає актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми ефективного управління виноробними підприємствами відображено в наукових працях: М. Височина, В. Гриньова, Ю. Дмитрієва, С. Єлецьких, М. Іванова, С. Бондаренко, О. Каламан. Вивченню особливостей управління розвитком персоналу на підприємствах виноробної галузі присвячена значна кількість досліджень: О. Амоша, Л. Антонюк, Л. Балобанова, М. Войнаренко, В. Зянько, С. Ілляшенко, Є. Коржов та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є дослідження інноваційних методів управління

персоналом на вітчизняних підприємствах виноробної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Саме поняття «інновація» вперше з'явилося в роботах культурологів ще у XIX ст. і означало введення певних елементів однієї культури в іншу. Різні вчені характеризують інновації залежно від об'єкта і предмета свого дослідження. Шумпетер Й. визначає, що інновація – це «...нова комбінація. Інновація в економіці, будь-яке нововведення в мистецтві, науці, життєвій практиці – головним чином полягає в рекомбінації концептуальних фізичних матеріалів, які існували на ринку (творче руйнування)» [1, с. 84-154]. Дослідники Твісс Б, Фрімен К. визначають, що інновація – «...це технічна, дизайнерська, виробнича, управлінська та комерційна діяльність, виготовлення нових (удосконалених) товарів чи перше комерційне використання нових (удосконалених) процесів або обладнання» [2, с. 37; 3, с. 38]. У законі України «Про інноваційну діяльність» визначено: «Інновації – новостворені і вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери» [4, с. 10].

Проведемо класифікацію нововведень – упорядкуємо сукупність різноманітних, різних за характером, формах організації, масштабах і способах впливу на інноваційну діяльність процесів нововведень. Класифікація інновацій за глибиною внесених змін – дозволяє послідовно простежити переходи від інновацій нижчого рівня до більш високого:

– інновації нульового порядку – регенерування первісних властивостей системи, збереження і відновлення її існуючих функцій;

– інновації першого порядку – зміна кількісних властивостей системи;

– інновації другого порядку – перегрупування складових частин системи з метою поліпшення її функціонування;

– інновація третього порядку – адаптивні зміни елементів виробничої системи з метою пристосування один до одного;

– інновації четвертого порядку – новий варіант, найпростіша якісна зміна, що виходить за рамки простих адаптивних змін; первісні ознаки системи не міняються – відбувається деяке поліпшення їхніх корисних властивостей (оснащення існуючого електровоза більш могутнім двигуном);

– інновації п'ятого порядку – нове покоління; міняються всі чи більшість властивостей системи, але базова структурна концепція зберігається (наприклад, перехід від електродвигунів серії «А» до серії «АІ»);

– інновації шостого порядку – новий вид, якісна зміна первісних властивостей системи, первісної концепції без зміни функціонального принципу (впровадження безчовникового ткацького верстата);

– інновації сьомого порядку – новий рід, вища зміна у функціональних властивостях системи і її частини, що змінює її функціональний принцип (перехід до напівпровідників і транзисторів, заміна класичного повітряного транспорту транспортом на «повітряній подушці», пропелерного типу літака на реактивну тягу).

Савенко І. І. визначає, що «класифікація інновацій за значимістю припускає виділення таких видів інновацій: базисних інновацій (галузеформуючих, що проникають в інші галузі, основних); поліпшувачих інновацій (істотне удосконалювання базисних); псевдоінновацій, що представляють незначні зміни базисних (модернізація та ремонти обладнання)» [5, с. 20].

Управління персоналом у соціально-економічних системах розглядається, як головний чинник забезпечення їх конкурентоспроможності. За час становлення ринкової економіки було накопичено багато підходів щодо управління персоналом. Однак, в епоху інноваційного розвитку (п'ятого технологічного укладу і поступового переходу до шостого), пріоритетними стають інноваційні технології управління персоналом підприємств.

За даними Державної служби статистики України, у 2015 р. Кількість організацій, що здійснювали наукову і науково-технічну діяльність, становила 978 одиниць. Розподіл організацій за секторами науки показує, що найбільша кількість наукових установ належить до галузевого сектору (480 установ, що становить 49,1% від загальної кількості)

та академічного сектору (303 установ, що становить 31,0% від загальної кількості) (рис. 1).

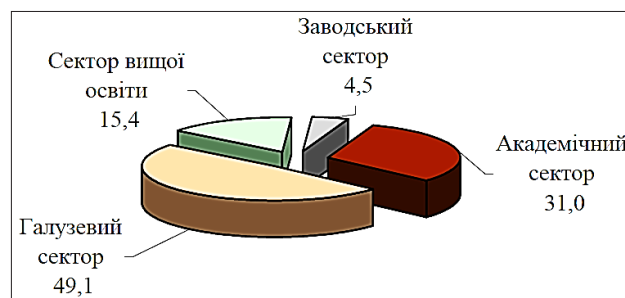


Рис. 1. Розподіл організацій за секторами науки у 2015 р., %

Джерело: узагальнено автором на основі [6]

Розподіл організацій, що здійснювали наукову і науково-технічну діяльність, за секторами діяльності свідчить, що найбільші частки таких організацій (44,3% та 40,3%) належать до державного та підприємницького секторів відповідно. Тенденція щорічного зменшення кількості організацій, які здійснюють науково-технічну діяльність, супроводжується збереженням майже незмінної структури їх розподілу за галузями наук: найбільші майже однакові частки (близько 38%) припадають на природничі і технічні науки, найменша частка – на гуманітарні науки (близько 5%) [6].

Інноваційні технології управління персоналом формуються в рамках організаційних інновацій. Як відзначають автори [7, с. 69-73], для них характерні такі явища, як: новий підхід до вирішення проблем організаційної системи, можливість задоволення організаційних і особистих потреб працівників, а також відповідність можливостям підприємства та персоналу; потенціал максимізації прибутку підприємства; сприяння досягненню основних організаційних цілей. Інші науковці вважають, що інновації у сфері управління персоналом відрізняються від інших інновацій тим, що [8, с. 54]: здійснюються, з меншими одноразовими витратами; складніше піддаються економічному обґрунтуванню; специфічні за відношенням до підприємства, в якому вони створюються; процес впровадження ускладнюється психологічними факторами.

Наведений вище перелік необхідно доповнити наступними характерними властивостями інновацій, які застосовуються по відношенню до різних аспектів управління персоналом, а саме: зниження часу на виконання трудових операцій; зниження вартості виконання трудових операцій; зниження витрат на персонал у собівартості продукції; підвищення задоволеності та лояльності співробітників до підприємства.

З огляду на наведені суттєві характеристики, під «інноваційними технологіями в управлінні персоналом» пропонуємо розуміти якісно нові для підприємства і галузі, в якій воно функціонує, інструменти, технології, засоби та методи організації

трудової діяльності, що дозволяють підвищити її конкурентоспроможність та фінансово-економічну ефективність.

На нашу думку, важливо відрізнити саме інноваційні технології управління на підприємстві від звичайних нововведень. Наприклад, комп'ютеризація виробництва в сучасних умовах не може вважатися інноваційною технологією. Також не можна вважати зміну організаційної структури управління компанією від однієї загальноновизнаної (наприклад, ієрархічної або лінійної) до іншої загальноновизнаної (наприклад, матричної).

Інноваційне управління персоналом має на увазі навмисну відмову від вибору основних традиційних варіантів управління, процесів та методів. Три умови, за яких інноваційне управління персоналом формує довгострокові переваги: інновації засновані на принципах, що йдуть врозрід з традиційним управлінням; обов'язкова системність інновацій, що охоплює великий спектр процесів та методів; нововведення (інновації) представляють собою частину безперервного процесу нововведень.

Сьогодні в методах інноваційного управління персоналом все менше робиться наголос на пріоритет матеріального стимулювання. Всі розуміють, що винагорода стимулює концентрацію механічних зусиль і сприяє досягненню певних успіхів при виконанні конкретного завдання. Однак, якщо потрібне використання нестандартного рішення, це ж обіцяна винагорода стає фактором зниження продуктивності праці. Для українських підприємств інноваційне управління персоналом абсолютно необхідно, без інновацій складніше зберігати конкурентоспроможність в умовах сучасного ринку. У той же час без інноваційної діяльності самих різних категорій персоналу інновації будуть неможливі, а компаніям необхідна відповідна система управління. Створення інноваційної системи передбачає використання таких методів, як інноваційні технології управління персоналом. Дані технології створюються службою по HR для вирішення актуальних завдань організації. Щоб впровадження та реалізація такого підходу до управління були ефективними, необхідна висока кваліфікація фахівців з HR та відповідний статус HR-служби.

Крім цього можна виділити наступні перспективні інновації і інноваційні технології в управлінні персоналом, які в найближчі роки повинні бути розглянуті українськими нормативними актами:

1. Створення «корпоративних університетів» («корпоративних систем навчання», «корпоративних шкіл») – спеціалізований підхід до навчання співробітників компанії, повністю орієнтований на практику і враховує внутрішні особливості функціонування конкретного підприємства на основі багаторічного досвіду його діяльності.

2. Технологія «кар'єрний портал» впроваджується на основі інформаційних віртуальних засобів (окремого сайту або порталу), що створює соціальну мережу співробітників підприємства. В рамках такої соціальної мережі можуть розміщуватися віртуальні тести та ігри для співробітників, які розглядаються, як кандидати на перспективні посади.

3. Створення «віртуальних шкіл» – також здійснюється на основі сайту підприємства, в рамках якого будь-який співробітник при отриманні відповідного рівня доступу може зайнятися онлайн-навчанням.

4. Впровадження інструментів мотивації, заснованих на можливості оперативного контролю співробітниками досягнення всієї сукупності цільових показників у режимі реального часу (з використанням віртуального ресурсу).

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що сучасні процеси прискорення глобалізації і посилення конкуренції на ринках вимагають від підприємств впровадження інновацій у практику управління персоналом. При цьому інноваційний розвиток системи управління персоналом повинен відповідати таким вимогам:

1. Приведення у відповідність рівня людських ресурсів до інноваційних процесів організації.

2. Інноваційна діяльність і мотивація персоналу, яка має на увазі інтенсивну реалізацію якісно нових підходів до технологій, виробництва, продукції.

3. Віднесення управління персоналом до інноваційних процесів організації. При цьому персонал, зокрема, управлінська ланка, є одним із джерел нововведень.

4. Механізм інноваційного розвитку системи управління персоналом надає стратегічні засоби, що допомагають діагностувати проблеми вдосконалення інноваційної діяльності і виявляти методи їх вирішення.

Для підвищення ефективності інноваційного розвитку системи управління персоналом необхідний постійний аналіз рівня інноваційної активності підприємства та його структурних підрозділів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогрес, 1992. – С. 84-154.
2. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – С. 37.
3. Фрімен К. The Economics of industrial innovation; 2nd edn. Frances Pinter, London, 1982. – P. 38.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Голос України. – 2002. – С. 10.
5. Савенко І. І. Перспективні напрями інноваційної діяльності зернозберігаючих підприємств / І. І. Савенко: Наук. вид. – Одеса: Поліграф, 2009. – 200 с.

6. Аналітична довідка. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/content%D0%BA%D0%B0/2-3-ad-kmu-2015>.

7. Гурова Т. И. Информационный менеджмент в сервисной деятельности // Вестник РМЛТ. 2014. № 1(10). С. 69-73/

8. Иванова Л. И., Бичеев М. Л. Инновационный менеджмент в управлении персоналом: учеб. пособие / Новосибирск: Изд-во СибЛГС, 2015. – 183 с.

REFERENCES:

1. Shumpeter J. Teory'a ekonomy'cheskogo razvy'ty'ya. – M.: Progres, 1992. – S. 84-154.

2. Tvy'ss B. Upravleny'e nauchno-texny'chesky'my' novovvedeny'yamy'. – M.: Ekonomy'ka, 1989. – S. 37.

3. Frimen K. The Economics of industrial innovation; 2nd edn. Frances Pinter, London, 1982. – P. 38.

4. Zakon Ukrayiny' «Pro innovacijnu diyal'nist'» // Golos Ukrayiny'. – 2002. – S. 10.

5. Savenko I. I. Perspektyvni napryamy' innovacijnoyi diyal'nosti zernozberigayuchy'x pidpry'emstv / I. I. Savenko: Nauk. vy'd. – Odesa: Poligraf, 2009. – 200 s.

6. Analit'chna dovidka. Stan rozvy'tku nauky' i tekhniky', rezul'taty' naukovoyi, naukovo-texnichnoyi, innovacijnoyi diyal'nosti, transferu tehnologij za 2015 rik [Elektronny'j resurs]. – Rezhym dostupu: <http://mon.gov.ua/content%D0%BA%D0%B0/2-3-ad-kmu-2015>.

7. Gurova T. Y'. Y'nformacy'onnyj menedzhment v servy'snoj deyatelnosti' // Vestny'k RMLT. 2014. # 1(10). S. 69-73.

8. Y'vanova L. Y'. By'cheev M. L. Y'nnovacy'onnyj menedzhment v upravleny'y' personalom: ucheb. posoby'e / Novosy'by'rsk: Y'zd-vo Sy'bLGS, 2015. – 183 s.

Sedikova I.A.

Doctor of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Logistics
Odessa National Academy of Food Technologies

Udovitsa O.F.

Candidate of Pedagogical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Logistics
Odessa National Academy of Food Technologies

PERSONNEL MANAGEMENT TECHNOLOGIES BASED ON INNOVATIVE APPROACH AT ENTERPRISES OF THE WINE INDUSTRY

The introduction of new technologies and forms of production organizations and informatisation change the ways of doing business and interaction of people in the process of personnel management at the enterprise. The rationale for the development of this system gives impetus to use at modern enterprises the construction of new innovative technologies and methods of using labour resources. The complexity and diversity of problems of innovative personnel management determine the relevance of this study.

The classification of innovations and the arrangement of a variety of different in nature forms of organization, scale, and methods of influencing the innovation activity of innovation processes are organized.

The following promising innovations and innovative technologies in personnel management are to be distinguished, which in the coming years should be considered by Ukrainian normative acts, namely, the creation of “corporate universities” (“corporate training systems”, “corporate schools”), technology “career portal” is implemented on the basis of information virtual means (a separate site or portal), which creates a social network of employees of the enterprise.

The study leads us to conclude that modern processes of accelerating globalization and increasing competition in the markets require from enterprises the introduction of innovations into the practice of personnel management.

АЛГОРИТМ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

THE ALGORITHM OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

У статті розглянуто суть та основні етапи антикризового управління. Визначено їх особливості для телекомунікаційних підприємств. Розроблено алгоритм процесу антикризового управління для телекомунікаційних підприємств. Розкрито кожен етап антикризового управління. Визначено методи оцінки кризового стану діяльності телекомунікаційних підприємств.

Ключові слова: телекомунікаційне підприємство, антикризове управління, алгоритм, етапи, методи.

В статье рассмотрена суть и основные этапы антикризисного управления. Определены их особенности для телекоммуникационных предприятий. Разработан алгоритм процесса антикризисного управления для телекоммуникационных предприятий.

Раскрыт каждый этап антикризисного управления. Определены методы оценки кризисного состояния деятельности телекоммуникационных предприятий.

Ключевые слова: телекоммуникационное предприятие, антикризисное управление, алгоритм, этапы, методы.

Essence and basic stages of anti-crisis management are considered in the article. Their features for telecommunication enterprises are determined. The algorithm of the process of anti-crisis management is worked out for telecommunication enterprises. Every stage of anti-crisis management is exposed. The methods of estimation of the crisis state of activity of telecommunication enterprises are determined.

Key words: telecommunication enterprise, anti-crisis management, algorithm, stages, methods.

УДК 336.01

Старинець О.Г.

к.п.н., доцент кафедри менеджменту
Державний університет телекомунікацій

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки вимагає від підприємств підвищення їх конкурентоспроможності, що спричиняє застосування методів антикризового управління, провідну роль в якому відіграє алгоритм його реалізації, що може використовуватися не тільки для подолання кризового стану, а й запобігання його. Одним із етапів антикризового управління є розробка профілактичних заходів, що забезпечують успішне функціонування підприємства. Особливо цей алгоритм є важливим для телекомунікаційних підприємств, де конкуренція є дуже високою і утриматися на ринку є досить складно.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сутність процесу антикризового управління телекомунікаційних підприємства розглянута в працях таких учених, як: С. Біляєва, В. Кошкіна, В. Василенко, Ф. Важинський, А. Колодійчук, О. Маковська, К. Ларіонова, С. Оборська та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка алгоритму антикризового управління телекомунікаційного підприємства з метою забезпечення ефективної діяльності та отримання високих кінцевих результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість науковців сутність антикризового управління зводять до розробки заходів подолання кризового стану виключно стратегічного характеру. Такий підхід міг би бути прийнятним лише у тому випадку, якщо настання кризи можна було б спрогнозувати. Однак, як свідчить практика, не всі кризові явища піддаються прогнозуванню, а особливо ті, що спричинені зовнішніми чинниками. У такому випадку більш доцільною є розроблення та реалізація тактичних чи оперативних антикри-

зових заходів, спрямованих на недопущення загострення кризи.

Ф.А. Важинський та А.В. Колодійчук зазначають, що антикризове управління підприємством є мікроекономічною категорією, яка охоплює заходи подолання кризового стану виключно з боку підприємства-боржника [1]. Недосконалість такого підходу можна пояснити, виходячи із можливих суб'єктів антикризового управління, якими можуть бути не лише внутрішні учасники діяльності підприємства, але й зовнішні, які не беруть безпосередньої участі у діяльності підприємства, але з тих чи інших причин зацікавленні в його успішному функціонуванні.

З цієї позиції, більш повним є визначення антикризового управління, наведене С. Біляєвою та В. Кошкіною, які розмежовують поняття «антикризове управління» та «антикризове регулювання». У їхньому розумінні антикризове регулювання – це сукупність заходів на рівні державних органів влади, спрямованих на недопущення банкрутства суспільно важливих суб'єктів господарювання. Антикризове управління вони розглядають, як сукупність заходів на рівні окремого суб'єкта господарювання, спрямованих на недопущення його банкрутства та ліквідації [2, с. 50].

Василенко В.О. стверджує, що антикризове управління слід трактувати як різновид управління, спрямований на попередження, аналіз та ліквідацію чинників кризи, а у випадку її виникнення – прийняття та реалізацію заходів, які дозволять подолати кризу з найменшим рівнем втрат та витрат [3, с. 74].

Подібної точки зору дотримуються автори К.М. Мельник та С.Б. Смерека. На їх думку, анти-

кризовому управлінню притаманні певні особливості, які відрізняють його від інших видів управлінської діяльності. Серед них: специфічна мета та інструментарій, постійно діючий характер, ресурсні обмеження, потреба у фахівцях із відповідним рівнем знань, вмінь та навиків, ризикованість управлінських рішень, високий рівень значущості інформаційно-аналітичного забезпечення, прийняття та реалізація інноваційних рішень тощо. Окрім цього, автор пропонує поділяти антикризове управління, залежно від стадії розвитку кризи: на запобіжне, коригуюче та стабілізаційне [3, с. 76; 16].

О.В. Маковська та К.Л. Ларіонова, підтримують поділ антикризового управління на види, виділяючи «антикризове управління попереджувального характеру», «антикризове управління в умовах кризи» та «антикризове управління при загрозі банкрутства» [4, с. 111].

Але велика кількість авторів, які працюють над проблемами, пов'язаними із процесом антикризового управління, не наводять чіткої послідовності етапів його здійснення, а пропонують лише їх перелік та притаманні їм особливості. Так, наприклад, у роботі С.В. Оборської до особливостей процесу антикризового управління віднесено такі: мобільність та динамічність у використанні ресурсів та проведенні змін; застосування програмно-

цільових підходів при розробленні та реалізації антикризових управлінських рішень; високий рівень чутливості до часового фактора у процесі управління; використання критерію якості при прийнятті та реалізації антикризових управлінських рішень [5, с. 594].

Ряд учених пропонують підхід до складових процесу антикризового управління на основі його чинників та елементів, які взаємопов'язані між собою. Але вони також не враховують усієї специфіки антикризового управління та не адаптовані до діяльності телекомунікаційних підприємств.

Виходячи із цього, пропонуємо удосконалений підхід до здійснення антикризового управління телекомунікаційними підприємствами. Розроблений алгоритм антикризового управління телекомунікаційними підприємствами передбачає виконання такої послідовних взаємопов'язаних етапів: формування інформаційної бази антикризового управління; діагностика кризового стану підприємства; визначення причини виникнення кризового стану; вибір методів антикризового управління; вибір антикризового заходу; реалізація антикризового заходу; оцінка ефективності реалізованого антикризового заходу; вибір напрямку подальшої діяльності підприємства (рис. 1).

Отже, перший етап полягає у формуванні інформаційної бази антикризового управління телекомунікаційним підприємством, від повноти та достовірності якої залежатиме успішність антикризових заходів та діяльності підприємства загалом. На даному етапі необхідно здійснити оцінку внутрішнього та зовнішнього середовища, визначити чинники, які найбільше впливають на діяльність підприємства та ті, які спричиняють чи можуть спричинити кризовий стан, а також ті, що, навпаки, сприяють його запобіганню і подоланню.

Найкращий метод, який варто застосувати на цій стадії антикризового управління є SWOT-аналіз, котрий дає можливість найбільш повно і об'єктивно оцінити ситуацію та зібрати максимально можливу інформацію про стан підприємства і його становище на ринку телекомунікаційних послуг. З іншого боку, застосування цього методу можливе навіть при наявності невеликої кількості доступної інформації – результати його все рівно дадуть всебічну оцінку існу-



Рис. 1. Алгоритм антикризового управління телекомунікаційним підприємством

ючого положення. Це дуже важливо для телекомунікаційних підприємств, оскільки далеко не вся інформація про їх діяльність є загальнодоступною.

Інформаційна база повинна формуватися із двох видів інформації: внутрішньої та зовнішньої, яка, у свою чергу, може бути плановою і фактичною та виражатися у кількісних чи якісних показниках. Внутрішня інформація – це сукупність даних про процеси та явища, які відбувалися, відбуваються чи відбуватимуться на підприємстві у майбутньому. Зовнішня інформація – це сукупність даних про процеси та явища, які відбувалися, відбуваються чи відбуватимуться у зовнішньому середовищі функціонування підприємства (тенденції розвитку галузі, ринку, поведінка конкурентів, контрагентів, споживачів, постачальників, органів державної влади тощо). Основу планової інформації повинні складати цільові показники та параметри, на досягнення яких спрямовуватиметься діяльність підприємства. Фактична інформація формується переважно із даних бухгалтерської, податкової та статистичної звітності, які відображають операції, що вже відбулися на підприємстві та результати їх впливу на його поточну діяльність [6, с. 86].

Перелік показників інформаційної бази, а також можливих джерел їх отримання, для більшості підприємств може бути однаковим. Відмінними можуть залишатися лише способи та порядок її формування, які залежатимуть від виду, розмірів, організаційної структури та можливостей конкретного підприємства.

Наступним етапом антикризового управління є діагностика кризового стану підприємства, яка повинна починатися вибору методу її проведення. Вибір того чи іншого методу діагностики кризового стану телекомунікаційного підприємства залежатиме в першу чергу від рівня інформаційного та ресурсного забезпечення.

Якщо за результатами діагностики виявлено ознаки кризового стану підприємства, необхідно визначити причини, що його зумовили. Якщо за результатами діагностики ознак кризового стану не виявлено, процес антикризового управління продовжується у вигляді розробки та реалізації профілактичних антикризових заходів спрямованих на запобігання кризи у майбутньому. Перелік профілактичних антикризових заходів буде різним для кожного підприємства, але переважно, це заходи, пов'язані із підтримкою належного фінансового стану, недопущенням зниження прибутковості та рентабельності, вкладанням коштів у технічний та технологічний розвиток підприємства, оскільки конкурентоспроможність та дієздатність телекомунікаційних підприємств прямопропорційно залежить від їх технологічного та технічного забезпечення.

За результатами реалізації другого етапу процесу антикризового управління переходимо до вибору методів антикризового управління.

До основних методів антикризового управління, які доцільно застосовувати на телекомунікаційних підприємствах, є санація, даунсайзинг та реструктуризація. Застосування цих методів спрямоване на швидке покращення фінансових показників підприємства, тобто подолання наслідків кризи.

Санація – це система заходів, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського стану підприємства, а також задоволення повністю або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та зміни організаційно-правової форми і виробничої структури боржника [7, с. 659].

Ще одним методом, що дає можливість швидко покращити показники діяльності підприємства, є даунсайзинг, який характеризує можливості підприємства адаптуватися до умов внутрішнього та зовнішнього середовища шляхом зменшення виробничих потужностей та чисельності персоналу підприємства відповідно до реального попиту та ринкових можливостей.

Одним з найбільш складних методів є реструктуризація підприємств. Незважаючи на це, останнім часом вона набула значного розповсюдження. Реструктуризація спрямовується переважно на подолання причин стратегічної кризи та кризи прибутковості. Цей метод пов'язується зі змінами організаційної структури та системи управління підприємством і його капіталом з метою економічного та у більшості випадків організаційного відокремлення та оздоровлення бізнес-процесів [8, с. 58].

Наступний етап антикризового управління полягає у розробці антикризових заходів, які можуть мати профілактичний, оздоровчий, запобіжний чи реабілітаційний характер.

Після розробки антикризових заходів переходимо до оцінки кожного із них. При цьому слід враховувати можливі втрати, очікувані наслідки, визначені переваги та недоліки від реалізації запланованих антикризових заходів. Показниками оцінки антикризових заходів можуть бути: рівень ризику та очікуваний результат. У цьому випадку найбільш доцільним антикризовим заходом буде той, який відповідатиме більшості із визначених критеріїв.

Вибраний антикризовий захід чи певна їх кількість реалізується на підприємстві тими способами, які передбачені при їх розробці. Це можуть бути додаткові інвестиції, зміна організаційної структури підприємства, зміна керівництва чи форми організації бізнесу, реструктуризація капіталу тощо.

Оцінка ефективності реалізованого антикризового заходу – наступний етап антикризового управління телекомунікаційного підприємства – передбачає здійснення аналізу ситуації на підприємстві після впровадження вибраного антикризового заходу. Для цього можна використовувати наступні критерії: збільшення прибутковості, підвищення рівня рентабельності, зменшення витрат,

підвищення продуктивності праці, підвищення інвестиційної привабливості підприємства, покращення структури капіталу, підвищення конкурентоспроможності підприємства тощо. Позитивне значення цих показників свідчатиме про ефективність запропонованого антикризового заходу.

І, нарешті, наприкінці процесу антикризового управління доцільно переглянути весь процес діяльності підприємства і, за необхідності, внести відповідні зміни, уточнення чи відмовитися від окремих видів діяльності або замінити їх на інші. Головна задача антикризового управління – це забезпечення безперебійного ефективного функціонування підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

Проведене дослідження процесу антикризового управління показало, що найбільш оптимальний алгоритм антикризового управління для телекомунікаційного підприємства має містити 10 послідовних етапів: формування інформаційної бази антикризового управління; діагностика кризового стану підприємства; визначення причини виникнення кризового стану; вибір методів антикризового управління; розробка антикризових заходів; оцінка запропонованих антикризових заходів; вибір найбільш раціонального антикризового заходу; реалізація антикризового заходу; оцінка ефективності реалізованих антикризових заходів; вибір напряму подальшої діяльності підприємства. Такий підхід забезпечить ефективність проведення антикризового управління на телекомунікаційних підприємствах і сприятиме запобіганню або швидкому подоланню кризових ситуацій в їх діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Важинський Ф.А. Сутність антикризового фінансового управління підприємством [Електронний ресурс] / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
2. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: [монографія] / Л.О. Лігоненко // – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2001. – 580 с.
3. Смерека С.Б. Теоретико-методологічні засади антикризового управління сфери послуг / С.Б. Смерека // Економічний простір. Збірник наукових праць. – 2008. – № 19. – С. 71-81.
4. Ларіонова К.Л. Розробка програми антикризового управління на підприємстві / К.Л. Ларіонова,

О.В. Маяковська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 4, Т. 3. – С. 108-114.

5. Оборська С.В. Концептуальні засади формування системи антикризового управління промисловим підприємством / С.В. Оборська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2008. – № 628. – С. 592-595.

6. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: [підручник] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

7. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Ковальчук І.В. – К.: Знання, 2008. – 697 с.

8. Нізалов Д.В. Антикризове управління: вибір методів / Д.В. Нізалов // Держава та регіони. – 2001. – № 1. – С. 56-62.

REFERENCES:

1. Vagynskiy F.A. Sutnist antycryzovogo finansovogo upravlinnya [Essence of anti-crisis financial management of enterprise]. Available at: <http://www.nbu.gov.ua> (in Ukrainian).
2. Ligonenko L.O. (2001) Antycryzove upravlinnay pidprymstvom: teoretyko-metodologichna zasady ta practychnyi instrumentarii [Anti-crisis management of enterprise: theoretic methodological principles and practical tool]. Kyiv: KNTEU (in Ukrainian).
3. Smereka S.B. (2008) Teoretyko-metodologichni zasady antycryzovogo upravlinnya sphyry poslug [Theoretic methodological principles of anti-crisis management of service business]. Economic area. no 19, pp. 71-81. (in Ukrainian).
4. Larionova K.L. (2007) Rozrobka program antycryzovogo upravlinnya na pidprymstvi [Development of the program of anti-crisis management is on an enterprise]. Announcer of the Khmelnytsk National University, no 4, pp. 108-114. (in Ukrainian).
5. Oborska S.V. (2008) Konceptualni zasady formuvannya systemy antycryzovogo upravlinnya promyslovym pidprymstvom [Conceptual principles of forming of the system of anti-crisis management of industrial enterprise]. Problems of economy and management, no 628, pp. 592-595. (in Ukrainian).
6. Cal-Calko U.S. (2008) Finansovyi analiz [Financial analysis]. Kyiv: CUL. (in Ukrainian).
7. Kovalchuk I.V. (2008) Ekonomika pidprymstv [Economics of enterprises]. Kyiv: Znannya. (in Ukrainian).
8. Nizalov D.V. (2001) Antycryzove upravlinnay: vybir metodiv [Anti-crisis management: choice of methods]. State and regions, no 1, pp. 56-62 (in Ukrainian).

Starynec O.G.Candidate of Political Sciences
Senior Lecturer at Department of Management
State University of Telecommunications**THE ALGORITHM OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES**

The modern stage of development of the economy requires from enterprises the increase of their competitiveness that causes the application of methods of anti-crisis management, a leading role of that is the algorithm of its realization that can be used not only for overcoming of the crisis state but also prevention of it. One of the types of the stages of anti-crisis management is the development of prophylactic measures that provide the successful operation of the enterprise. Especially this algorithm is important for telecommunication enterprises, where a competition is very high and it is enough difficult to stay in the market.

Most scientists reduce the essence of anti-crisis management to development of measures for the overcoming of the crisis state exceptionally of strategic character. Such an approach would be acceptable only in the case that the offensive of crisis can be planed. However, not all crisis phenomena can be forecasted, but especially those that are caused by external factors. In such a case, more expedient are development and realization of the tactical or operative anti-crisis measures aimed at preventing aggravation of crisis.

The improved way for the realization of anti-crisis management of telecommunication enterprises is proposed. The worked algorithm of anti-crisis management of telecommunication enterprises consist of such successive stages: forming information base of anti-crisis management; diagnostics of the crisis state of enterprise; determination of reason of origin of the crisis state; choice of methods of anti-crisis management; development of anti-crisis measures; estimation of proposed anti-crisis measures; choice of the most rational anti-crisis measures; realization of anti-crisis measures; estimation of efficiency of the realized anti-crisis measures; choice of direction of further activity of the enterprise.

ВИБІР ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ПІДПРИЄМСТВ CHOICE OF INSTRUMENTS OF FINANCIAL MONITORING OF ENTERPRISES

Досліджено основні складові елементи та умови забезпечення фінансової безпеки підприємства й ефективність їх взаємодії. У статті вказані фактори, які впливають на систему забезпечення фінансової безпеки, виявлено їх результативність. Визначено структуру основних принципів забезпечення моніторингу фінансової безпеки підприємства та ефективність їх використання.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, ефективність, фактори впливу, діяльність підприємства, методи, інструменти, структура.

Исследованы основные составляющие элементы и условия обеспечения финансовой безопасности предприятия и эффективность их взаимодействия. В статье указаны факторы, влияющие на систему обеспечения финансовой безопасности,

выявлены их результативность. Определена структура основных принципов обеспечения мониторинга финансовой безопасности предприятия и эффективность их использования.

Ключевые слова: финансовая безопасность предприятия, эффективность, факторы влияния, деятельность предприятия, методы, инструменты, структура.

Basic elements and terms of providing financial safety of enterprise and efficiency of their cooperation are investigated. Factors influencing the system of providing financial safety are indicated in the article, their effectiveness is identified. The structure of basic principles of providing monitoring of the financial safety of enterprise and efficiency of their use are determined.

Key words: financial security of enterprise, efficiency, factors of influence, enterprise activity, methods, instruments, structure.

УДК 330.3(045)

Сусіденко О.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

Постановка проблеми. Фінансовий моніторинг повинен відтворювати всі процеси в динаміці, а також містити дані для порівняння поточних показників із базовими, що буде забезпечувати необхідним обсягом інформації користувачів відповідно до поставлених вимог.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади формування та забезпечення моніторингу машинобудівних підприємств фінансової безпеки підприємств досліджуються у світовій та вітчизняній науковій літературі. Серед зарубіжних науковців варто виділити А. Берл'є, Ю. Благова, Ш. Валітова, О. Вільямсона, Д. Волкова, М. Дженсена, І. Івашковської, В. Катькала, Р. Коуза, В. Меклінга, К. Мерфі, Г. Мінза, Є. Олійникова, Г. Пирогова, Г. Шиназі.

Постановка завдання. Метою дослідження є отримання достовірної інформації щодо рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств та виявлення «вузьких місць» у системі її структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження рівня фінансової безпеки машинобудівних підприємств передбачає проведення моніторингу фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства.

До основних завдань фінансового моніторингу належить, окрім оцінювання основних результатів діяльності, процес оцінки поточного і ретроспективного фінансового стану. При цьому результатом моніторингу є узагальнююча оцінка і прогноз майбутніх результатів.

Виходячи із завдань, метою такого моніторингу є своєчасне виявлення відхилень фактичних

результатів підприємства від нормативних (або базових, галузевих), встановлення факторів, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства; з'ясування причин цих відхилень; розробка пропозицій щодо відповідного коригування окремих напрямів фінансової діяльності з метою її нормалізації та підвищення ефективності.

Фінансовий моніторинг повинен відтворювати всі процеси в динаміці, а також містити дані для порівняння поточних показників із базовими, що буде забезпечувати необхідним обсягом інформації користувачів відповідно до поставлених вимог.

Методологія фінансового моніторингу повинна базуватися на наступних принципах:

- принцип комплексності передбачає узгодження аналізу і прогнозів кожного із структурних підрозділів, з метою встановлення реального фінансового стану на певний період часу;
- принцип об'єктивної необхідності, який передбачає застосування фінансового аналізу, прогнозування, з метою визначення фінансових можливостей підприємства, відповідності поставлених завдань щодо наявності і руху фінансових ресурсів;
- принцип ефективності, передбачає оцінку досягнення позитивних фінансових результатів, а також на досягнення бажаного економічного ефекту;
- принцип науковості, який забезпечує якнайточніше визначити прогнозні показники, виявити основні фактори впливу та обґрунтувати обрану модель для прогнозування;
- визначення джерел, причин, характеру, інтенсивності дії деструктивних факторів;
- достатності інформації: у кожній окремій системі повинна використовуватися тільки відома інформація (нормативна, довідкова, прогнозна)

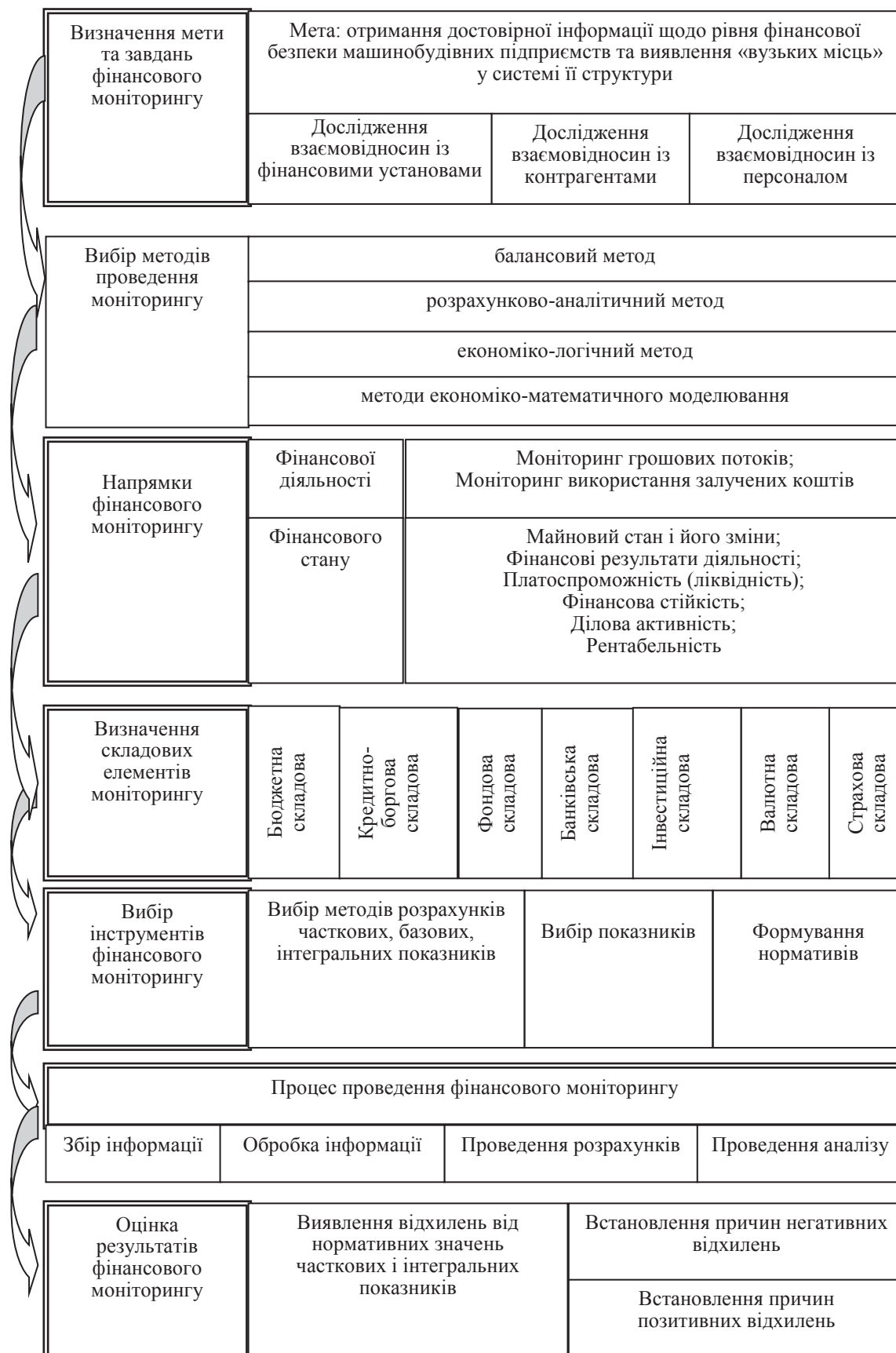


Рис. 1. Схема проведення моніторингу фінансової безпеки машинобудівного підприємства (запропоновано автором)

з необхідною точністю для моделювання результатів діяльності підприємства;

– наступності: кожна наступна підсистема не повинна порушувати властивостей об'єкта і критеріїв, установлених системі вищого рівня;

– комплексності: взаємозумовленості і пропорційної взаємоузгодженості розвитку системи як єдиного цілого, що забезпечує зв'язок усіх підсистем і елементів.

Отже, моніторинг фінансового стану передбачає проведення безперервних досліджень підприємства на будь-якому відрізку часу.

Схема проведення моніторингу фінансової безпеки машинобудівного підприємства представлена на рис. 1.

Фінансовий моніторинг підприємства дозволяє практично в режимі реального часу робити незалежні оцінки тенденцій розвитку його фінансової безпеки, отримувати інформацію її можливі зміни, оперативно проводити оцінку економічного становища підприємства [3, с. 134].

Запропонована послідовність включає сім основних етапів, які доцільно розпочати із формування проблеми, яка є визначальною для формування мети фінансової безпеки машинобудівного підприємства. Проблеми досліджень, як переконує огляд економічної наукової літератури, знаходять своє вираження, як правило, в цілях суб'єкту господарювання. Цілі можуть бути багатоваріантними: починаючи від оцінки взаємовідносин із державними і фінансовими установами до найближчого оточення та власних працівників.

Огляд економічної літератури акцентує увагу на такий аспект, як чітке визначення кола питань, проблем, які будуть досліджуватись, адже охоплення широкого кола проблем призведе до розширення напрямів дослідження, відволікання часу, засобів [1, с. 114].

Тому в процесі проведення моніторингу варто сконцентрувати увагу на отриманні такої інформації, яка б давала точну картину про стан, події, зміни.

У процесі проведення фінансового моніторингу можуть бути використані різні методи, проте, на наш погляд, доречними є балансовий метод, розрахунково-аналітичний та економіко-логічний методи, методи економіко-математичного моделювання, оскільки саме вони надають точну інформацію щодо рівня складових фінансової безпеки підприємства та дають змогу структурувати та ідентифікувати взаємозв'язки між основними показниками.

Фінансовий моніторинг можна умовно поділити на два блоки: моніторинг фінансової діяльності підприємства (як процесу) і моніторинг фінансового стану (як характеристики на певний момент часу) [10, с. 98].

Перший спрямований на перевірку відповідності реальних фінансових потоків підприємства запланованим в його бюджеті грошовим засобам,

дозволяє оцінити фінансову динаміку підприємства, тобто зміни його фінансового стану, виражені рухом його фінансових потоків.

У процесі аналізу фінансових потоків досліджуються характеристики потоків грошових засобів підприємства (притоків, відтоків, чистих грошових потоків) у розрізі поточної, інвестиційної та фінансової діяльності: обсяг, тривалість, періодичність, структура, динаміка. Результати трендового аналізу фінансових потоків дозволяють оцінити перспективи зміни фінансового стану підприємства.

Забезпечення збалансованості фінансових потоків становить основу для їх оптимізації. Негативні наслідки має як надлишок, так і дефіцит фінансового потоку. У першому випадку це проявляється у зменшенні реальної вартості надлишкових коштів, зменшенні обсягу прибутку від залученого капіталу. У другому випадку – спостерігається зниження платоспроможності підприємства, зниження ліквідності його активів, зростанні кредиторської заборгованості тощо.

Другий блок дозволяє дати статичну оцінку фінансового стану підприємства. Розглядаються всі фінансові коефіцієнти, які доцільно розподіляти по групах. З кожної групи вибираються ті показники, які підходять для моніторингу підприємства з урахуванням галузевої специфіки, за обраними критеріями.

Спираючись на попередні дослідження, де нами було виокремлено структурні елементи фінансової безпеки підприємства, можемо встановити сукупність підсистем фінансового моніторингу, які забезпечують аналіз та оцінку його фінансового стану.

До них, зокрема, належать такі підсистеми моніторингу: бюджетна; кредитно-боргова; фондова; банківська; інвестиційна; валютна; страхова, які характеризуються сукупністю показників, що були запропоновані нами раніше.

Систему індикаторів фінансової безпеки, яка характеризує її стан можна розділити на дві групи [6, с. 58].

До першої групи належать показники, що свідчать про можливі фінансові проблеми, а відтак ймовірність банкрутства найближчим часом: повторювані істотні втрати в основній діяльності, що виявляються у хронічному спаді виробництва, скороченні обсягів продажів і хронічній збитковості; наявність хронічно простроченої кредиторської і дебіторської заборгованості; низькі значення коефіцієнтів ліквідності і тенденція їх до зниження; збільшення до небезпечних меж частки позикового капіталу в загальній його сумі; дефіцит власного оборотного капіталу; систематичне збільшення тривалості обороту капіталу; наявність наднормативних запасів сировини і готової продукції; використання нових джерел фінансових ресурсів на невивідних умовах; несприятливі

зміни в портфелі замовлень; падіння ринкової вартості акцій підприємства; зниження виробничого потенціалу.

До другої групи належать показники, несприятливі значення яких вказують на можливість різкого погіршення в майбутньому при відсутності необхідних дієвих заходів.

До них належать: надмірна залежність підприємства від якого-небудь одного конкретного проекту, типу устаткування, виду активу, ринку збуту; втрата ключових контрагентів; недооцінка відновлення техніки і технології; втрата досвідчених співробітників; вимушені простой, неритмічна робота; неефективні довгострокові угоди; недостатність капітальних вкладень тощо.

Шостим етапом є безпосереднє проведення моніторингу, який включає збір та обробку інформації її аналіз та опрацювання.

На завершальному етапі здійснюється оцінка результатів: проводиться виявлення відхилень від нормативних значень часткових і інтегральних показників та встановлюються їх причини.

На рис 2 подано процедурний алгоритм функціонування системи моніторингу фінансової безпеки підприємства, який охоплює послідовність проведення моніторингу фінансової безпеки з урахуванням особливостей зазначеного виду дослідження та обумовлює ефективність функціонування усієї системи забезпечення фінансової безпеки.

Результатом запропонованого алгоритму є отримання управлінського рішення, яке задовольняє вимоги об'єкта системи забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Ефективність функціонування системи моніторингу фінансової безпеки підприємства значною мірою залежить від його інформаційного забезпечення [4, с. 189].

Вимогою цього етапу моніторингу є комплексний характер. Він передбачає всеохоплююче вивчення змісту фінансових результатів, параметрів, які їх визначають та залежності від змін факторів ендогенного і екзогенного середовища підприємства.

Метою вказаного етапу є обґрунтування змісту, формування структури та джерел інформації щодо

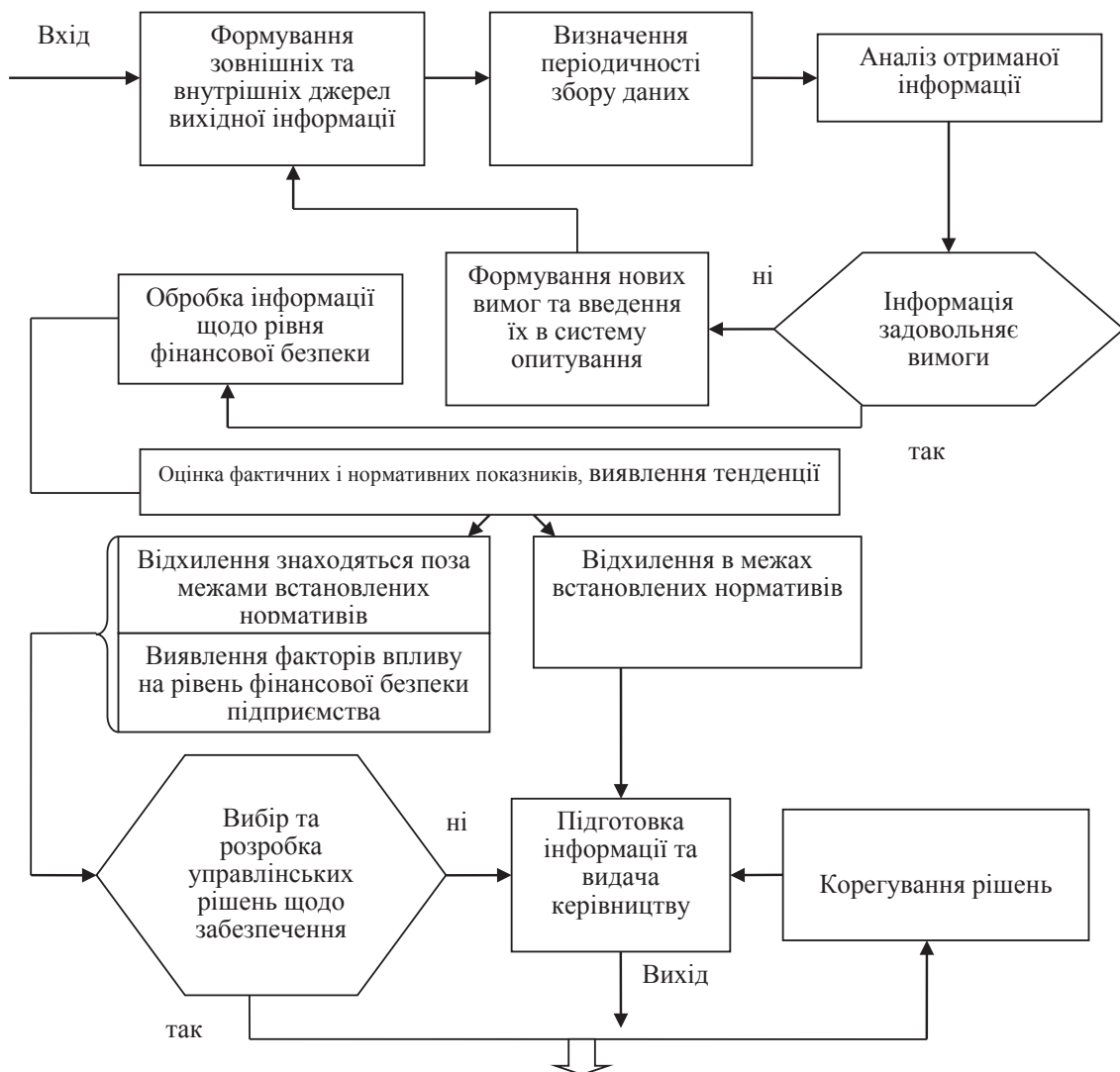


Рис. 2. Процедурний алгоритм моніторингу фінансової безпеки підприємства

фінансових результатів і взаємопов'язаних із ними економічних явищ та процесів.

Важливим є також виявлення наявних джерел інформації про фінансові результати, які повинні ґрунтуватися на виконанні двох операцій: по-перше, вибору інформаційних джерел відповідно до цілей і періоду моніторингу.

На другому етапі необхідно сформувати систему показників, на підставі яких буде оцінено та представлено ґрунтовну інформацію щодо фінансових результатів підприємства.

У процесі відбору її складових необхідно враховувати галузеву специфіку підприємств і особливості формування фінансових результатів, сферу впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на їх зміну, і, враховуючи це, формувати оптимальну систему оціночних показників та здійснювати перевірку відповідності їх інформаційному забезпеченню.

Уважаємо, що процедура формування оптимальної системи оціночних показників, передбачає, насамперед, визначення абсолютних і відносних показників (оціночних критеріїв), що характеризують фінансові результати підприємства (загалом і в розрізі видів діяльності); а також формалізацію визначених оціночних критеріїв і їх оптимізацію, тобто відбір основних показників-індикаторів з погляду їхньої раціональності й достатності; і насамкінець встановлення періодичності моніторингу (оперативний, поточний, підсумковий) і визначення бази порівняння (планові та бюджетні дані, дані поточного і підсумкового фінансового обліку, розрахункові показники).

На третьому етапі здійснюється аналіз фінансових результатів за визначений період дослідження. На основі отриманих даних проводиться оцінка фінансової безпеки та їх складових у поточному періоді, визначаються межі відхилень від нормативних показників.

Для встановлення рівня фінансової безпеки важливою є не стільки сама система показників, скільки їх порогові значення, недотримання яких буде свідчити про ознаки нестійкого стану господарюючих систем. Тому, на цьому етапі здійснюється обґрунтування критичних рівнів обраних показників, основним принципом формування яких повинна бути адекватність завданням діагностичного дослідження, тобто можливість за їх допомогою забезпечити виявлення й оцінку глибини розвитку деструктивної ситуації, здійснення аналізу наявності передумов для її поглиблення або послаблення.

Надалі за допомогою факторного аналізу, у процесі якого оцінюються зміни та виявляються потенційні можливості покращення рівня фінансової безпеки, проводиться оцінка впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на фінансові результати підприємства.

Кінцевою метою цього етапу є виявлення тенденцій показників фінансової безпеки, а також

здійснення прогнозу (з використанням методів прогнозування, рядів динаміки, індексного методу, аналітичного вирівнювання тощо).

Висновки з проведеного дослідження. На завершення моніторингу фінансових результатів підприємства проводиться узагальнення, що проявляється у формулюванні висновків та рекомендацій щодо забезпечення фінансової безпеки. При цьому основним завданням фінансового моніторингу є виявлення факторів, що мають вплив на кінцеві показники діяльності як підприємства загалом, так і рівень фінансових показників, а також визначення нових прогнозованих показників на певний момент часу з урахуванням виявлених відхилень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бендиков М. А. Экономическая безопасность предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 17-29.
2. Беседин А. Л. Экономическая безопасность предприятия в контексте системного подхода к решению проблемы защиты конфиденциальной информации / А. Л. Беседин, В. В. Беляев // Финансы и кредит. – 2004. – № 27. – С. 63-68.
3. Гринюк Н. А. Інноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України / Н. А. Гринюк // Проблеми науки. – 2009. – № 1. – С. 8-15.
4. Дубецька С. П. Економічна безпека підприємств України // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: зб. матеріалів наук.-практ. конф. – К.: Вид-во Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 146-172.
5. Євдокимов Ф. І. Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства / Ф. І. Євдокимов, О. В. Мізіна, О. О. Бородіна // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Донецьк: ДонНТУ, 2002. – Вип. 46. – 216 с.
6. Загорельская Т. Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т. Ю. Загорельская // Наук. праці ДНТУ. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – Вип. 103-4. – С. 215-218; Фоміна М. В. Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: монографія / М. В. Фоміна. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
7. Кузенко Т. Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т. Б. Кузенко // БИЗНЕС-ИНФОРМ. – 2007. – № 12(1). – С. 27-29.
8. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами / С. Кульпінський // Фінансова консультація. – 2000. – № 5. – С. 34-40.
9. Мартюшева Л. С. Фінансова безпека підприємства / Л. С. Мартюшева, Т. Е. Петровська, Н. І. Трихліб // Коммунальное хозяйство городов: наук.-техн. сб. – К.: «Техніка», 2006. – Вип. 71. – С. 235-238.
10. Папехин Р. С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р. С. Папехин // Взгляд

молодых ученых на экономические и финансовые реформы в России: сб. ст. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.

REFERENCES:

1. Bendykov M. A. Ekonomycheskaia bezopasnost promishlennogo predpriyatiya v usloviakh kryzysnogo razvytiya / M. A. Bendykov // Menedzhment v Rossyy i za rubezhom. – 2002. – № 2. – S. 17-29.
2. Besedyn A. L. Ekonomycheskaia bezopasnost predpriyatiya v kontekste systemnogo podkhoda k reshyniu problemi zashchity konfydentsyalnoi ynformatsyy / A. L. Besedyn, V. V. Beliaev // Fynansi i kredyt. – 2004. – № 27. – S. 63-68.
3. Hryniuk N. A. Innovatsiini pidkhody do vyvchenia stanu finansovoi bezpeky pidpriemstv Ukrainy / N. A. Hryniuk // Problemy nauky. – 2009. – № 1. – S. 8-15.
4. Dubetska S. P. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy // Nederzhavna systema bezpeky pidpriemnytstva yak subiekt natsionalnoi bezpeky Ukrainy: zb. materialiv nauk.-prakt. konf. – K.: Vyd-vo Yevropeiskoho universytetu finansiv, informatsiinykh system, menedzhmentu i biznesu, 2003. – S. 146-172.
5. Ievdokymov F. I. Uzahalniuiucha otsinka finansovoi skladovoi rivnia ekonomichnoi bezpeky

pidpriemstva / F. I. Yevdokymov, O. V. Mizina, O. O. Borodina // Naukovi pratsi Donetskooho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. – Donetsk: DonNTU, 2002. – Vyp. 46. – 216 s.

6. Zahorelskaia T. Yu. Fynansovaia bezopasnost predpriyatiya kak ob'ekt upravleniya / T. Yu. Zahorelskaia // Nauk. pratsi DNTU. – Donetsk: DonNTU, 2006. – Vyp. 103-4. – S. 215-218; Fomina M. V. Problemy ekonomichno bezpechnoho rozvytku pidpriemstv: teoriia i praktyka: monohrafiia / M. V. Fomina. – Donetsk: DonDUET, 2005. – 140 s.

7. Kuzenko T. B. Upravlenye fynansovoi bezopasnosti na predpriyaty / T. B. Kuzenko // BYZNES-YNFORM. – 2007. – № 12(1). – S. 27-29.

8. Kulpinskyi S. Rol finansovoi bezpeky Ukrainy v pohlyblenni intehratsiinykh stosunkiv z yevropeiskymy krainamy / S. Kulpinskyi // Finansova konsultatsiia. – 2000. – № 5. – S. 34-40.

9. Martiusheva L. S. Finansova bezpeka pidpriemstva / L. S. Martiusheva, T. E. Petrovska, N. I. Trykhlub // Kommunalnoe khoziaistvo horodov: nauk.-tekhn. sb. – K.: «Tekhnika», 2006. – V. 71. – S. 235-238.

10. Papekhyn R. S. Yndykatory fynansovoi bezopasnosti predpriyati / R. S. Papekhyn // Vzghliad molodikh uchenikh na ekonomycheskye y fynansovie reformy v Rossyy: sb. st. – Volhohrad: Volhohradskoe nauchnoe yzd-vo, 2007. – 16 s.

Susidenko O.V.

Candidate of Economic Sciences

Senior Lecturer at Department of International Economic Relations

Vasyl Stus Donetsk National University

CHOICE OF INSTRUMENTS OF FINANCIAL MONITORING OF ENTERPRISES

In the modern world, the belief in the protection of the financial interests of business entities at all levels of financial relations plays an important role. After all, the high level of financial protection of the enterprise guarantees not only a stable and maximally effective functioning and high growth potential enterprises in the future, a certain guarantee entities in constant availability of financial resources, this is what determines the relevance of the article.

In the conditions of deep systemic crisis, which covered almost all aspects of life such as political, social, and economic, the majority of domestic enterprises are on the brink of survival, become bankrupt and cease to exist.

Under these conditions, the main constituent elements and conditions to ensure the financial security of the enterprise and the effectiveness of their interaction are considered. At this stage, it becomes relevant to the distribution of component elements of the system of ensuring the financial security of enterprises and research efficiency that will lessen or eliminate the significant negative impact of the factors on the financial system of the modern enterprise. The main purpose of this work is to identify the constituent elements of the subsystem, ensure financial security and efficiency.

Components of the system that ensure the financial security of the enterprise will allow intensifying efforts to improve the financial security of the enterprise and to achieving the main goal of enterprise activity. Conditions to ensure the financial security of the enterprise should be the continuous development and improvement of the financial system of the enterprise; that the enterprise system that is able to meet the implementation of financial interests, goals and objectives; balance and complexity of financial instruments, leverage and techniques that are used in the enterprise.

АУДИТОРСЬКА ПЕРЕВІРКА ПЕРСОНАЛУ ЯК НАПРЯМ РОБОТИ СЛУЖБИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

STAFF FINANCIAL AUDIT AS A DIRECTION OF HR WORK

УДК 658:[005.95:005.92]

Ткачук В.О.

к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Житомирський державний технологічний університет

Охремчук В.С.

магістрант
Житомирський державний технологічний університет

Синенко Н.В.

магістрант
Житомирський державний технологічний університет

Розглянуто методологічні основи аудиторської перевірки персоналу. З'ясовано мету та обґрунтовано необхідність у проведенні аудиторської перевірки персоналу. Визначено основні напрями здійснення аудиторської перевірки персоналу на підприємстві. Розглянуто етапи процесу планування аудиторської перевірки персоналу. Розкрито дії аудитора під час розробки плану аудиторської перевірки персоналу підприємства.

Ключові слова: аудит, персонал, технології управління персоналом, аудиторська перевірка персоналу, план аудиторської перевірки персоналу, етапи аудиторської перевірки персоналу, аудиторський висновок.

Rассмотрены методологические основы аудиторской проверки персонала. Выяснено цель и обосновано необходимость в проведении аудиторской проверки персонала. Определены основные направления осу-

ществления аудиторской проверки персонала на предприятии. Рассмотрены этапы процесса планирования аудиторской проверки персонала. Раскрыты действия аудитора при разработке плана аудиторской проверки персонала предприятия.

Ключевые слова: аудит, персонал, технологии управления персоналом, аудиторская проверка персонала, план аудиторской проверки персонала, этапы аудиторской проверки персонала, аудиторское заключение.

Reviewed the methodological basis of staff audit. Explained the necessity of staff audit at the company. The main directions of staff audit at the company are determined. Reviewed the steps of the planning process of staff audit. Disclosed the auditors' actions during the development of audit plan.

Key words: audit, staff, HR technology, staff audit, plan of staff audit, steps of staff audit, auditor's report.

Постановка проблеми. Аудиторська перевірка персоналу є одним із найбільш актуальних способів контролю за якістю соціально-трудова процесів на підприємстві. Вона необхідна ще й для оцінювання ефективності системи управління персоналом, і сприяє виявленню помилок, що можуть спричинити фінансові втрати та завдати шкоди репутації підприємства. Аудиторська перевірка персоналу спрямована на становлення, розвиток і особистісне зростання працівників, а відтак – на підвищення кадрової незалежності підприємства.

Разом із тим, варто відзначити, що аудиторська перевірка персоналу є досить новою сферою, тому цілком природно має ряд недоліків у функціонуванні. В Україні об'єктивно відчувається дефіцит вітчизняної спеціалізованої літератури, а тим більше докладних розробок, посібників із організації і проведення аудиторської перевірки персоналу, що утворює певну нішу в формуванні його методології та вимагає науково обґрунтованих напрацювань у цьому напрямі та їх практичного втілення. Таким чином, аудиторська перевірка персоналу як напрям роботи служби управління персоналом у кризових умовах потребує належної уваги та наразі є досить актуальною темою для дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів аудиту персоналу та особливостей його проведення присвятили свої праці такі вчені, як: О.С. Лебединська, Ю.І. Мізік, О.О. Митрофанова, А.І. Писаревська, А.П. Рачинський та ін. Зокрема, О.С. Лебединська окреслює особливості технології проведення аудиту персоналу на підприємстві в умовах кризового стану національної економічної системи, А.І. Писарев-

ська та Ю.І. Мізік формують систему аудиту персоналу на підприємстві та розглядають методику внутрішнього аудиту персоналу, А.П. Рачинський розкриває аудит персоналу, як технологію забезпечення ефективності систем управління персоналом органів влади. Аудит, контролінг і оцінювання затрат на персонал досліджує О.О. Митрофанова. Водночас не вистачає прикладних досліджень процедури проведення аудиторської перевірки персоналу та напрямів використання її результатів на підприємстві.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття основ здійснення аудиторської перевірки персоналу як напряму роботи служби управління персоналом на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аудиторська перевірка стає все більш поширеною в діяльності консалтингових організацій, кадрових і рекрутингових агенцій. Її можна трактувати, як систему консультаційної підтримки, що спрямована на перевірку документообігу, обліку та звітності з праці та заробітної плати з метою їх оцінювання та пошуку резервів підвищення ефективності соціально-трудова відносин, конкурентоспроможності та ефективності діяльності економічних служб підприємства.

Головною метою аудиторської перевірки персоналу є оцінювання відповідності трудового потенціалу поточним завданням і стратегії розвитку підприємства, дотримання нормативно-правової бази у сфері праці, виявлення проблем у сфері соціально-трудова відносин для їх вирішення і подальшого запобігання [2, с. 85].

Необхідність аудиторської перевірки персоналу обумовлюється за наявності втрат робочого часу

працівників на підприємстві, у випадку зростання чисельності управлінського персоналу, високої плинності персоналу на підприємстві, якщо довго не проводиться атестація працівників, за умови використання застарілих посадових інструкцій, якщо планується реорганізація підприємства.

Основними об'єктами аудиторської перевірки персоналу є система управління персоналом і кадрова політика підприємства, організаційна структура підприємства та його трудовий потенціал.

Здійснення аудиторської перевірки персоналу на підприємстві має базуватися на принципах закономірності, своєчасності, достовірності, об'єктивності, системності, ефективності, тобто тих принципів аудиту персоналу, що скомбіновані з принципами контролю та управління персоналом. Це дозволить швидше опанувати кращу практику управління персоналом, вдосконалити виконання інших функцій управління персоналом [1].

Виходячи з цього, можна визначити основні напрями здійснення аудиторської перевірки персоналу:

- оцінювання кадрової політики підприємства та його трудового потенціалу;
- оцінювання стану планування персоналу;
- аналіз використання персоналу;
- визначення ефективності системи оцінювання персоналу;
- аналіз методів профорієнтації та адаптації персоналу;
- аналіз системи розвитку персоналу;
- аналіз управлінської діяльності та оцінювання методів роботи з кадровим резервом;
- аналіз системи службово-професійного просування персоналу;
- аналіз організації та оплати праці, умов праці;
- аналіз системи мотивації та стимулювання праці;

– аналіз соціально-психологічного клімату в трудовому колективі [6, с. 154].

Аналізуючи аудиторську перевірку персоналу як один і видів технології управління, доцільно чітко виходити з розуміння двох його рівнів:

- внутрішнього аудиту (здійснюється керівником конкретної організаційної структури і поширюється на діагностування персоналу та його діяльності);
- зовнішнього аудиту (діагностування умов і факторів, що впливають на діяльність персоналу і тим самим висувають нові критерії вимог до його діяльності).

Технологія аудиторської перевірки персоналу вимагає від керівника навиків контролю за результативністю підприємства та виконання операцій зі сфери управління персоналом, що спрямовано виключно на забезпечення продуктивності управлінської діяльності [7, с. 26].

Саме в такому контексті аудиторська перевірка персоналу представляє собою технологію управління, складовими якої виступають динамічні та гнучкі методи, способи, процедури оцінювання ефективності системи управлінської діяльності на підприємстві. Відтак, аудиторська перевірка персоналу має бути зорієнтована на досягнення відповідних цілей, до яких належать: оцінювання ефективності діяльності персоналу; виявлення «сильних» і «слабких» сторін у діяльності управлінського персоналу; ефективність внутрішньоорганізаційних механізмів контролю за діяльністю персоналу з боку керівника; розроблення рекомендацій щодо вдосконалення системи управлінської діяльності в кризових умовах; визначення мотивації і потенціалу працівників.

Технологія аудиторської перевірки персоналу характеризується послідовністю етапів, сукупністю завдань і процедур її виконання. Зокрема, можна виділити сім етапів процесу планування



Рис. 1. Етапи процесу планування аудиторської перевірки персоналу

аудиторської перевірки персоналу на підприємстві (рис. 1).

Звідси можемо відзначити, що попереднє оцінювання умов проведення аудиторської перевірки персоналу передбачає: збір загальних відомостей (ознайомлення з підприємством, основними напрямками його діяльності, соціально-економічними умовами функціонування, стратегічними цілями та їх взаємозв'язком із політикою менеджменту персоналу); проведення попередньої діагностики стану соціально-трудої сфери та виявлення можливих проблем; розробку попереднього плану аудиторської перевірки; обговорення його з клієнтом; визначення аудиторської «команди»; обговорення стратегії та підготовку аудиторської перевірки.

Розробка плану аудиторської перевірки персоналу вимагає встановлення послідовності дій аудитора і, як правило, включає:

- визначення об'єкта, мети та завдань аудиторського дослідження; розробку аудиторської програми, що передбачає визначення чисельності та обов'язків аудиторів, графіка їхньої роботи, витрат часу на окремі види перевірок; докладного опису аудиторських процедур, що є одночасно інструкцією для працівників, які беруть участь в аудиторській перевірці персоналу, та інструментом контролю правильності виконання роботи;

- розробку системи показників, за допомогою яких буде досліджений кожен об'єкт аналізу;

- визначення послідовності та періодичності проведення аудиторської перевірки персоналу; опис способів дослідження об'єктів, що вивчаються;

- фінансування аудиторської перевірки персоналу.

Загальний план аудиторської перевірки персоналу має бути орієнтиром при здійсненні програми аудиту персоналу, що є детальним переліком змісту аудиторських процедур, необхідних для практичної реалізації плану аудиторської перевірки персоналу [8].

Реалізація етапу збору та підготовки інформації до аналізу передбачає: визначення інформаційної бази та джерел її отримання; розробку опитувальних листів, бланків інтерв'ю тощо; збір і підготовку до аналізу необхідної інформації (перевірка її точності, приведення у порівняльний вигляд тощо). На даному етапі збирається інформація за такими показниками, як: чисельність промислово-виробничого персоналу, фонд робочого часу та ін., що є базовими для визначення розрахункових показників. Крім того, визначення цих показників як основних обумовлено тим, що вони присутні в первинних облікових документах і локально розроблених звітних формах будь-якого підприємства [3, с. 324].

Інструментарій аналізу аудиторської інформації та попереднього оцінювання результатів ауди-

торської перевірки персоналу включає методи групування, розкладання, узагальнення показників, визначення середніх або відносних величин і т. д. Етап попереднього оцінювання результатів аудиту доцільно реалізовувати в такій послідовності:

- характеристика зміни звітних показників відносно планових, базисних, нормативних показників діяльності;

- аналіз чинників змін і відхилень показників, що підлягають аудиту;

- оцінювання збитку, завданого чинниками, що негативно впливають на діяльність персоналу;

- визначення величини соціально-трудої ризиків і шляхів їх зниження.

У ході аналізу аудитору необхідно з'ясувати:

- 1) причину відхилення: невірність у розрахунках, безпечність, неправильне розуміння персоналом нормативних актів, навмисне спотворення інформації, проблеми в системі управління персоналом та ін.;

- 2) періодичність відхилення: чи є дане відхилення систематичним, або воно випадкове;

- 3) наслідки відхилення: наскільки значне це відхилення і яким чином воно відобразиться на господарському стані підприємства.

Внаслідок аналізу виявлених відхилень та інтерпретації їхніх причин аудитор має можливість визначити міру соціально-трудої ризиків і надати рекомендації щодо коректування і приведення у відповідність соціально-трудої показників і явищ законодавчим і нормативним актам, а також цілям і стратегії підприємства [8].

П'ятий етап аудиторської перевірки персоналу підприємства пов'язаний із визначенням підсумкової оцінки одержаних результатів. Аудитор проводить узагальнення результатів аудиторської перевірки персоналу, визначає резерви підвищення ефективності використання підсистем соціально-трудої сфери та можливі ризики, встановлює підсумковий рівень ефективності соціально-трудої сфери [3, с. 326].

Попередня підготовка аудиторського висновку пов'язана, насамперед, із обговоренням його основних висновків з менеджерами всіх рівнів управління (лінійними менеджерами, спеціалістами в сфері управління персоналом), а також – за необхідності – зі спеціально запрошеними експертами, з метою спільної розробки рекомендацій щодо раціонального використання результатів аудиторської діяльності.

На останньому етапі проведення аудиторської перевірки персоналу відбувається представлення аудиторського висновку. Аудиторський висновок у цьому випадку виражає оцінку аудитором відповідності механізму управління підсистемами соціально-трудої сфери законодавчо встановленим нормам і локально розробленим критеріям на рівні підприємства.

Варто відзначити, що аудиторський висновок допомагає підприємству привести системи управління персоналом у відповідність до сучасних потреб і вимог чинного трудового законодавства та підвищити якість управління персоналом і управління підприємством у цілому. Оскільки ігнорування пропозицій аудитора щодо знайдених проблем у системі управління персоналом може призвести до зниження конкурентоспроможності підприємства, ефективності його виробництва та зменшення продуктивності праці, зокрема, ефективності функціонування персоналу, а отже – до зменшення прибутковості підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можна підсумувати, що в ході проведення аудиторської перевірки персоналу визначається рівень відповідності співробітників займаним посадам, оцінюються особистісні якості, дається характеристика окремим працівникам. Крім того, у процесі проведення такого аудиту можна діагностувати стан усіх кадрових процесів на підприємстві та визначити ефективність використання персоналу, соціально-психологічний клімат на підприємстві, створити паспорти робочих місць тощо.

Аудиторська перевірка персоналу формує стратегічні переваги підприємства у сфері управління персоналом, що дозволяє йому виходити з найменшими втратами з різних кризових ситуацій і сприяє побудові підприємства, готового до змін зовнішнього середовища, а також спроможного адаптуватися до цих змін. Це свідчить про те, що аудиторська перевірка персоналу дозволить підвищити прибутковість підприємства за рахунок виявлення внутрішньоорганізаційних резервів підвищення ефективності та продуктивності персоналу.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є стандартизація методики проведення аудиторської перевірки персоналу, аудиту управління персоналом, зокрема, деталізація аудиторської перевірки персоналу з розробкою відносних й інтегральних показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жуковська В. Теоретико-методологічні засади кадрового аудиту / В. Жуковська // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – Київ, 2010. – № 4. – С. 48-55.
2. Лебединська О.С. Окремі аспекти аудиту персоналу в умовах виходу країни з кризи / О.С. Лебединська // Управління розвитком. – 2010. – № 3(79). – С. 85-86.
3. Лебединська О.С. Особливості технології проведення аудиту персоналу на підприємстві / О.С. Лебединська // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2014. – № 11. – С. 323-326.

4. Митрофанова Е.А. Аудит, контролінг и оценка расходов на персонал: учебн.-практ. пособ. / Е.А. Митрофанова, А.В. Софиевко; под ред. А.Я. Кибанова. – М.: Проспект, 2013. – 78 с.

5. Писаревская А.И. Методика внутреннего аудита персонала на предприятии / А.И. Писаревская, Ю.И. Мизик // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 4. – С. 51-60.

6. Писаревська Г.І. Формування системи аудиту персоналу на підприємстві / Г.І. Писаревська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 13(4). – С. 153-157.

7. Рачинський А.П. Аудит персоналу як технологія забезпечення ефективності систем управління персоналом органів влади: навч.-метод. матеріали / А.П. Рачинський; уклад Н.А. Коняшина. – К.: НАДУ, 2013. – 36 с.

8. Ткачук В.О. Особливості організації технології аудиту персоналу на підприємстві / В.О. Ткачук, В.С. Охремчук // зб. матер. Всеукраїнської науково-практичної on-line конференції аспірантів, молодих учених та студентів, присвяченої Дню науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/handle/123456789/6926> – Дата звертання: 28.10.17.

REFERENCES:

1. Zhukovska V. (2010), "Theoretical and methodological principles of personnel audit", *Visnyk Kyivskogo natsionalnogo torgovelnno-ekonomichnogo universytetu*, no 4, pp. 48-55.
2. Lebedynska O.S. (2010), "Separate aspects of personnel audit in the context of the country's exit from the crisis", *Upravlynya rozvytkom*, no 3 (79), pp. 85-86.
3. Lebedynska O.S. (2014), "Features of the technology of personnel audit at the enterprise", *BIZNES INFORM*, no 11, pp. 323-326.
4. Mitrofanova E.A. (2013), *Audit, kontrolling i otsenka rashodov na personal [Audit, controlling and evaluation of personnel costs]*, Prospekt, Kyiv, Ukraine.
5. Pisarevskaya A.I. (2013), "Method of internal audit of personnel in the enterprise", *Visnyk Chernigivskogo derzhavnogo tehnologichnogo universytetu*, no 4, pp. 51-60.
6. Pysarevska G.I. (2015), "Formation of the personnel audit system at the enterprise", *Naukovyi visnyk Hersonskogo derzhavnogo universytetu*, no 13(4), pp. 153-157.
7. Rachynskyi A.P. (2013), *Audyt personalu yak tehnologiya zabezpechennya efektyvnosti system upravlinnya personalom organiv vlady [Personnel audit as a technology for ensuring the effectiveness of the personnel management systems of the authorities]*, NADU, Kyiv, Ukraine.
8. Tkachuk V.O. (2017), "Features of organization of technology personnel audit at the enterprise", *zb. mater. Vseukrainskoi naukovo-praktichnoi on-line konferentsii aspirantiv, molodyh uchenih ta studentiv, prisvyachenoї Dnyu nauky*, [Online], available at: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/handle/123456789/6926> (Accessed 28 Oct 2017).

Tkachuk V.O.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Personnel Management and Labour Economics
Zhytomyr State Technological University

Ohremchuk V.S.

Graduate Student
Zhytomyr State Technological University

Syenko N.V.

Graduate Student
Zhytomyr State Technological University

STAFF FINANCIAL AUDIT AS A DIRECTION OF HR WORK

Staff audit is the most relevant way for the control of the social and labour quality processes in the company.

Also, this audit is needed for the performance evaluation of HR system, error detection of financial losses and reputation of the company.

Staff audit is a new area, so it is quite natural that it has some disadvantages. As an example, there is no diversity of audit books in Ukraine, but a lot of tutorials for organizing and conducting a staff audit.

Staff audit, as the most relevant way of HR work, is a very relevant topic for research in crisis conditions.

So, the main objects of staff audit are HR system and the staff policy and labour potential of the enterprise.

Development of staff audit should be based on such principles: regularity, timeliness, reliability, objectivity, efficiency.

At the same time, the main directions of staff audit are: assessment of staff policy; assessment of staff planning status; analysis of the system of development and staff training; staff assessment system; analysis of the methods of vocational guidance and adaptation of staff; organization and remuneration analysis, working conditions; analysis of the system of motivation and stimulation of labour; analysis of socio-psychological climate in the team; analysis of management activity and assessment of methods of work with staff reserve.

The process of planning of staff audit has seven consecutive stages: setting goals and objectives of the staff audit; assessment of the existing environment of the subject of verification; choice of strategy and its implementation; drawing up a general audit plan; selection and refinement of staff audit procedures; development of the program of auditing of personnel; adjustment of the general plan and the program of the staff audit.

Staff audit creates strategic advantages of enterprise in the HR area; it helps the company in the financial structure because it minimizes financial losses.

Prospects for further research in this area are standardization of the methodology for conducting a staff audit, audit of staff management, in particular, the details of the audit of personnel with the development of relative and integral indicators.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БРЕНД-ОРІЄНТОВАНИХ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

FORMATION OF THE SYSTEM OF BRAND-ORIENTED INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS OF ENTERPRISES OF THE HOTEL BUSINESS

У статті викладено авторське бачення напрямів формування системи бренд-орієнтованих інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств готельного господарства. Досліджені основні елементи бренду підприємств готельного бізнесу. Проаналізовано теоретичні підходи до розробки системи бренд-орієнтованих інтегрованих маркетингових комунікацій. Встановлено, що бренд відіграє визначальне місце в готельному бізнесі. Запропоновані шляхи формування системи бренд-орієнтованих інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств готельного господарства.

Ключові слова: бренд, готельне господарство, клієнт, комунікація, маркетинг, підприємство, послуги.

В статье изложены авторское видение направлений формирования системы бренд-ориентированных интегрированных маркетинговых коммуникаций предприятий гостиничного хозяйства. Исследованы основные элементы бренда предприятий гостиничного бизнеса. Проанализированы теоретические подходы к разработке

системы бренд-ориентированных интегрированных маркетинговых коммуникаций. Установлено, что бренд играет определяющее место в гостиничном бизнесе. Предложены пути формирования системы бренд-ориентированных интегрированных маркетинговых коммуникаций предприятий гостиничного хозяйства.

Ключевые слова: бренд, гостиничное хозяйство, клиент, коммуникация, маркетинг, предприятие, услуги.

The article outlines the author's vision of forming the brand-oriented integrated marketing communications of the hotel industry enterprises. The main elements of the brand of hotel business enterprises are studied. Theoretical approaches to the development of the brand-oriented integrated marketing communications system are analysed. Established that the brand plays a decisive role in the hotel business. Ways for forming a system of brand-oriented integrated marketing communications of hotel industry enterprises are offered.

Key words: brand, hotel industry, client, communication, marketing, enterprise, services.

УДК 339.138:338.46

Тришкіна Н.І.

к.е.н., доцент, директор Хмельницький торговельно-економічний коледж Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Готельний бізнес країни є найбільш привабливим видом підприємницької діяльності. Як і у кожній галузі, так і в готельному господарстві здійснюється аналіз сучасного стану, відбувається пошук нових підходів і методів ведення бізнесу, формуються напрями на майбутнє. Підвищення культурного рівня споживачів сприяє зростанню вимог до рівня сервісу обслуговування, нестабільні економічні ситуації та конкуренція спонукають до покращення якості та ефективності функціонування підприємств готельного бізнесу. У таких умовах необхідно та престижно створювати власний бренд, тому що це гарантія стабільного прибутку та розвитку бізнесової справи. Саме тому проблеми формування системи бренд-орієнтованих інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств готельного господарства набувають актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку готельного господарства висвітлені в наукових працях багатьох вчених, зокрема: А.І. Бутенко, О.М. Головка, Г.Я. Ільницької, Т.Л. Керанчук, Г.Я. Круля, О.П. Луція, М.П. Мальської, С.Г. Нездоймінова, Т.І. Ткаченко та інших. Проблеми формування системи бренд-орієнтованих інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств готельного господарства досліджені не достатньою мірою.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є теоретичні та практичні уявлення стану та рекомендацій щодо формування системи бренд-орієнтованих інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств готельного господарства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні роки в Україні загальна кількість об'єктів, що займаються готельним бізнесом постійно зростає. Однак, необхідно зауважити, що за кількістю готелів Україна відстає від розвинених країн Європи: нормою вважають, коли населений пункт забезпечений такою кількістю готельних місць, яка становить 1% від загальної кількості його населення [1, с. 215]. Кількість готелів в Україні порівняно з туристичними країнами світу незначна. Також тенденцією розвитку готельного господарства країни є орієнтація на екологічність.

До підприємств готельного господарства – суб'єктів підприємницької діяльності – належать такі типи підприємств: готелі, готельно-офісні центри, мотелі, кемпінги, молодіжні турбази та гірські притулки, приміщення, пристосовані під готелі, гуртожитки та інші об'єкти для тимчасового проживання.

Відомими світовими готельними мережами є Intercontinental Hotel Group, Marriott International, Hilton Hotels Starwood, Hotels Resorts, Accor Group. Готельна мережа Accor Group відкрила

в Шанхаї 800-й готель під брендом Ibis. Accor Group має наміри і надалі продовжувати глобальну експансію своїх брендів Sofitel. Novotel. Pullman. Merckure. Suite Hotel. All Seasons. Ibis. Etap, Motel 6, Formula 1.

Щоб досягти рівня вище перерахованих готельних мереж, необхідно багато років кропіткої праці, солідність, індивідуальний шарм, привабливість для клієнтів. У досягненні стратегічних цілей готельного підприємства допоможе розроблений бренд. Все інше залежить вже від персоналу та адміністрації управління готелем.

Створити готельний бренд можна в будь-якій сфері, причому готельним брендом стають не тільки готельні послуги, а й сама місцевість, країна, курорт. Наприклад, «Сонячний берег» та «Золоті піски» в Болгарії, «Буковель» в Карпатах.

Бренд – це комплекс понять, які узагальнюють уявлення людей про конкретний товар, послугу, підприємство або особистість. Візуальними складовими бренду можуть бути: логотип, поєднання кольорів, конкретний шрифт.

Існує велика кількість трактувань бренду. Одні стверджують, що це сума всіх почуттів, спогадів, образів та емоцій, які виникають у людини, коли вона з ним стикається. Інші – це обов'язково дуже позитивний образ, який говорить про високу якість та гарну репутацію свого власника. Через такі різниці в трактуванні серед фахівців маркетингістів та рекламістів іноді виникають дискусії стосовно того, чи можна називати мало відомий товарний знак брендом. Проте, бренд – це різнобічне поняття і його слід розглядати в таких аспектах, як: юридичний інструмент, система ототожнення, кампанія, ідентифікаційна система, образ в уяві клієнта, особа, відношення, додаткова цінність, еволюційна сутність.

Метою просування бренду є створення монополії в даному сегменті ринку.

У готельному бізнесі при формуванні бренду як системи ототожнення фахівці прагнуть створити сукупність візуальних знаків, які несуть змістовне навантаження (колір, символи, слоган) та дозволяють встановлювати зв'язок між готельним бізнесом, цим брендом та клієнтом.

Основною метою, яка стоїть перед готельним брендом є відмінність його від інших, можливість встановлення підвищеної ціни та досягнення конкурентних переваг. Це стає можливим, коли клієнт впевнений у перевазі даної готельної послуги і готовий заплатити велику ціну за обрану ним якість.

Торгова марка готельних підприємств – це поняття юридичне, офіційне, тоді як готельний бренд є тільки у свідомості клієнтів. Поняття готельного бренду ширше, оскільки в нього ще входять – набір характеристик, очікувань, асоціацій, що сприймаються клієнтом, і приписуваних їм готельних послуг, а також обіцянки переваг.

В умовах швидкого оновлення переліку послуг особливо помітний масовий перехід від створення образу конкретної послуги до збірного образу послуг. І цей збірний образ є відгалуженням образу підприємства – символу більш високого порядку. Запамятовується клієнту знак обслуговування – емблема товару чи підприємства, які нерідко зливаються в один символ, забезпечує спадкоємність доброзичливого ставлення до конкретних видозмінний з часом послугами. У якості знаків обслуговування можуть бути зареєстровані словесні, зображувальні, об'ємні та інші позначення або їх комбінації. Тому виділяють чотири групи знаків обслуговування: образотворчі, словесні, змішані і об'ємні. Створенню знака обслуговування передують наступні рішення: вибір корпоративного символу – назви підприємства, фірмовий знак, торговий образ: філософія створення знака, мета і період його дії, назва знаку, яке повинно відображати або назву продукту, або призначення його використання.

Елементи фірмового стилю є:

- назва
- логотип,
- фірмові кольорові поєднання,
- фірмова шрифтові поєднання: для переписки та внутрішньої документації,
- оформлення фронтальної та кутової вивіски, інформація про час роботи,
- логотип в інтер'єрі компанії,
- навігація підприємством готельного господарства,
- бейджики працівників,
- фірмовий одяг,
- фірмові пакети,
- фірмовий текстиль: скатертини, серветки, рушники, халати, постільна білизна,
- предмети для номера: попільнички, запальнички, фен, ручка, олівець, блокнот для записів, порційне мило, порційний шампунь, порційний гель, порційний кондиціонер, швейний набір, серветки для взуття,
- автотранспорт,
- поліграфія: візитки, плакати, конверти, фірмові папки, догхенгери, меню ресторану, листівки, флаєри, карта міста, брошури, календарі, поштові листівки,

Бренд може мати вигляд власного імені, символу або графічного зображення.

Алгоритм формування комплексу маркетингових комунікацій передбачає:

- визначення мети комплексу маркетингових комунікацій;
- виявлення цільової аудиторії та бажаної зворотньої реакції;
- вибір звернення;
- вибір засобів поширення інформації;
- вибір засобів впливу: реклама, пропаганда, стимулювання збуту, персональний продаж;

- формування каналів зворотного зв'язку;
- розрахунок бюджету.

Оцінку ефективності інтегрованих маркетингових комунікацій проводять на основі обліку потоку зворотного зв'язку з клієнтами.

Діяльність підприємств готельного господарства має дві сторони: зовнішню і внутрішню. Керівництво ухвалює рішення, які торкаються обох цих сторін.

Зовнішня сторона – це взаємодія із зовнішніми для підприємства чинниками, що впливають на їх діяльність. До них належать такі, як чинне законодавство, специфічні місцеві умови, і найголовніше – особливості купівельної поведінки по відношенню до пропонованого готельним підприємством послуги. Покупці сприймають та оцінюють саме зовнішню сторону діяльності готельного підприємства, кінцевим результатом якої є створення певного іміджу як послуги, так і самого підприємства.

Зовнішня і внутрішня чинники діяльності тісно пов'язані, оскільки виконують одну мету: підвищення ефективності роботи готельного підприємства, а саме: зростання обсягів збуту послуг і збільшення прибутку. Обсяг збуту пропонованого ринку послуги залежить від зовнішніх чинників, які не залежать від діяльності підприємства готельного господарства. З прибутковістю послуги ситуація інша: отриманий готельним підприємством прибуток на одиницю продукції не тільки може, але повинен контролюватися керівництвом підприємства, оскільки багато чинників, що впливають на прибуток, знаходяться усередині підприємства.

Саме від того, наскільки добре організовані бізнес-процеси, залежить собівартість пропонованої ринку послуги. Можна запропонувати ринку хороший тарифний пакет, але якщо його ціна перевищуватиме ринковий рівень підприємство не зможе витримати конкуренції і зазнаватиме збитків. Такий тарифний пакет не продаватиметься, навіть якщо готельне підприємство має чітко організовану систему збуту.

Основою ухвалення правильних рішень і у зовнішній, і у внутрішній сферах є наявність необхідної для коректного аналізу достовірної інформації. Збір і аналіз зовнішньої інформації є однією з головних функцій маркетингу. Отримання внутрішньої інформації, як правило, здійснюється на основі управлінського обліку, що забезпечує керівництво готельного підприємства даними, необхідними для аналізу поточного положення і ухвалення управлінських рішень. Керівництво готельного підприємства одержує необхідні дані, тому що на підприємстві існує раціонально побудована система управлінської звітності. Тому удосконалення такої системи є першим кроком на шляху підвищення ефективності роботи готелю.

Зовнішня сторона діяльності готельного підприємства багато в чому співпадає з маркетинговою

діяльністю. Маркетинг розділяється на стратегічний і оперативний. Стратегічний маркетинг – це перш за все аналіз потреб клієнта. Він включає аналіз конкурентних переваг, аналіз привабливості послуг і загалом визначає стратегічну позицію на ринку. Оперативний маркетинг – це активний комерційний процес досягнення запланованого обсягу продажів послуг шляхом використання тактичних засобів, що належать до послуги, ціни і комунікації.

Аналіз досвіду України в процесах інтеграції показує, що на ринку готельного бізнесу з'являються регіональні готельні ланцюги, маркетингові консорціуми, які використовують франчайзингові технології для формування стратегії конкуренції. Подальший розвиток готельного бізнесу неможливий без покращення фінансових можливостей населення країни та підвищення їх культурного рівня, стимулювання розвитку туризму, сприяння держави, налагодження інформаційної інфраструктури готельного ринку.

Стратегічний маркетинг має велике значення для підприємства готельного господарства і вимагає особливої уваги. Це складний комплекс питань, що вимагають окремого розгляду.

Природно, що при формуванні номенклатури послуг беруться до уваги зовнішні і внутрішні обмеження, властиві готельному підприємству.

Вибір оптимальної програми базується на знанні попиту на конкретні види послуг. Ціна послуги – це те, що диктує ринок. Тому попит на конкретну послугу (максимальний обсяг продажів цієї послуги в даному місці за деякий період часу за певною ціною) є обмеженням, яке більшою мірою диктує зовнішнє середовище, і яке обов'язково враховується при розробці планів роботи готельного підприємства.

Підприємства готельного господарства створюють маркетингові бази даних, в яких збирається і систематизує різна маркетингова інформація. Поповнення цих баз здійснюється різними способами – моніторингом преси, особистими контактами, проведенням цілеспрямованих маркетингових досліджень менеджерами відділу збуту. Задачу систематизації та обробки маркетингової інформації працівникам істотно полегшують різні програмні засоби для автоматизації маркетингової діяльності. Зокрема, у роботі використовуються програми Fotoshop, Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Exses (база даних), Corel, Delfi 7 та ряд інших.

Фінансовий аналіз номенклатури проводиться у фінансових службах. Результати аналізу надаються співробітникам підприємства готельного господарства. Ця інформація є основою для подальшого аналізу номенклатури з позиції ринку.

Для отримання необхідної інформації використовують різні методи аналізу ринку, клієнтів і конкурентів. На підставі одержаних даних будуються прогнози зміни купівельного попиту.

Характер сприйняття готельних послуг цільовими клієнтами визначає позиціонування конкретного тарифного пакету. У процесі позиціонування оцінюється потенційна рентабельність вибраної позиції. Позиціонування включає декілька елементів, а саме: послугу; ціну; просування послуги (комунікації).

Ціноутворення є одним із найпростіших і гнучкіших способів визначення позиції на ринку послуги підприємства готельного господарства.

Просування послуги характеризує діяльність підприємства з формування попиту на пропоновані тарифні пакети.

Підприємство готельного господарства фактично безсиле перед невизначеністю середовища. Все, що воно робить – це передбачає майбутнє, створивши надійну систему стеження за ключовими чинниками, до яких первинний попит особливо чутливий. Нестабільність на ринку систематично примушує готельне підприємство розробляти альтернативні сценарії і не обмежуватися лише найвірогіднішим варіантом.

Внутрішня сторона діяльності є набагато більш прогнозованою.

Готельне підприємство не може управляти рівнем цін на ринку, тому для збільшення одержаного прибутку воно знижує собівартість послуги підприємства – тобто ефективно контролює витрати.

Основою ухвалення правильних рішень і в зовнішній, і у внутрішній сторін є наявність необхідної для коректного аналізу достовірної інформації. Збір і аналіз зовнішньої інформації є однією з головних функцій маркетингу. Отримання внутрішньої інформації, як правило, здійснюється на основі управлінського обліку.

Наявність отриманої інформації надає можливість сформувати системи бренд-орієнтованих інтегрованих маркетингових комунікацій підприємств готельного господарства. Інтегровані маркетингові комунікації можуть бути представлені, як сукупність засобів системи маркетингових комунікацій, які умовно поділені на дві групи: основні та синтетичні.

До основних інтегрованих маркетингових комунікацій відносять: рекламу, прямий маркетинг, паблік рілейшиз, стимулювання просування послуги.

Реклама – це будь-яка форма неособистого платного пред'явлення й просування послуг та ідей від імені їхнього виробника або власника.

Прямий маркетинг – форма створення та використання прямих особистих зв'язків між тими, хто пропонує товар, та споживачами (покупцями) цих товарів, фактичними або потенційними.

Паблік рілейшиз – це систематична діяльність готельного господарства, що спрямована на зміну переконань, ставлення, думок та поведінки різних груп людей стосовно готелю та його послуг.

Стимулювання просування послуги – короткотермінові заходи для заохочення учасників маркетингових комунікацій до придбання послуги.

Синтетичні інтегровані маркетингові комунікації характеризуються комунікаціями в місцях продажу, участю у виставках, маркетингом подій, меценатством, розміщенням послуги.

Комунікації в місцях продажу характеризуються інструментарієм інтегрованих маркетингових комунікацій, які є зовнішні і внутрішні. До зовнішніх засобів відносять зовнішні вивіски, світлові табло і зовнішні вітрини підприємств. До внутрішніх засобів відносять всі прийоми і методи просування послуг підприємства готельного господарства. Основними завданнями цих засобів є залучення уваги, нагадування, виділення із загальної маси подібних послуг конкурентів, стимулювання рішення про отримання послуги.

Участь у виставках – це форма організації взаємозв'язків між представниками готельних господарств та клієнтами в місцях показу на спеціально організованих для цього демонстраціях. Ці покази, як правило, не є постійними. Вони влаштовуються на певний час у певному місці.

Маркетинг подій – маркетинговий інструмент, комплекс спеціальних заходів і акцій, що проводяться з метою маніпулювання поведінкою і думкою спеціально запрошеної на подію аудиторії. Метою такого заходу є формування у майбутніх клієнтів позитивного особистого ставлення до бренду, підприємства готельного господарства, викликати інтерес.

Меценатство – система взаємовигідних договорів відносин між меценатом, який надає кошти, і стороною, яка ці кошти витрачає з метою досягнення меценатом певних маркетингових комунікаційних цілей.

Розміщення послуг – підприємства готельного господарства створюють і продають свій товар у вигляді послуги або комплексу послуг з розміщення клієнтів на ночівлю. Крім обов'язкових послуг розміщення, підприємство готельного господарства може надавати цілий комплекс інших послуг, для чого має окремі підрозділи: блоки харчування, сувенірні магазини, торговельні автомати, казино, нічний клуб, салон краси, СПА салон, басейн, більярдну, медпункт пункт обміну валют, прокат автомобілів, автостоянку, конференційну залу і багато іншого.

При досягненні позитивного сприйняття торгової марки підприємства готельного господарства, наступним кроком є перетворення її на бренд. Процес формування системи бренд-орієнтованих маркетингових комунікацій може бути представлений послідовними етапами, а саме:

- позиціонування бренду,
- формування стратегії бренді,
- розробка ідеї бренду,

- пошук ідеї бренду,
- тестування бренду.

Для формування успішного бренда варто звернути увагу на інші бренди, присутні на тому ж сегменті ринку. Це дозволить: по-перше, уникнути дублювання вже існуючого бренда на ринку, по-друге, врахувати помилки і прорахунки, досконалі конкурентами, по-третє, може наштовхнути на оригінальну ідею.

Бренд можна розглядати, як матрицю, в середині якої буде розвиватися конкретна комерційна пропозиція. Ця матриця вміщатиме всі функціональні, емоційні та соціальні атрибути будь-якого явища на ринку і у світі.

У практиці маркетингу у бренда є невід'ємні складові – brand-name – найменування бренду, brand-image – образ, імідж, унікальна цінність бренду і brand-loyalty – ті самі споживачі, або група лояльних споживачів бренду.

В умовах жорстокої конкурентної боротьби за постійних клієнтів участь підприємства готельного господарства часом може вирішити усього один фактор – впізнаваність його бренду. З цієї причини найбільш актуальна проблема сьогодні – це розробка заходів, які б виділили підприємство з загального обсягу підприємств, зайнятих у готельному бізнесу. Капітал бренду створюється головним чином маркетинговими програмами, які сприяють закріпленню образу бренду у свідомості клієнтів за допомогою стійких, сприятливих, унікальних асоціацій, креативності.

У сучасних умовах готельні послуги продаються клієнтам прямо або через посередників у вигляді окремої послуги, або туристичним агентством.

Сьогодні готельний бізнес в Україні перебуває на стадії глибокої структурної перебудови, інституційного становлення, формування внутрігалузевих, міжгалузевих та зовнішньоекономічних зв'язків. Повною мірою це відноситься до процесу формування готельної інфраструктури, відповідного сегмента ринку праці, системи державного регулювання досліджуваної діяльності. Становлення в Україні сучасного конкурентоспроможного

і високоефективного готельного комплексу вимагає вирішення низки завдань.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження та практичний досвід свідчать, що в сучасних умовах успішність готельного бізнесу повинна мати стратегію готельного господарського бренду, спрямованого на формування відданості клієнту. Цінність готельного бренду визначається готовністю клієнта купувати готельні послуги за вищою ціною, при наявності на ринку аналогічних готельних послуг інших торгових марок. Для України, яка прагне до європейської інтеграції, проблему лідерства на світовому ринку можна вирішити за допомогою об'єднання зусиль окремих споріднених галузей та інституцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грабовенська С.П. Економічний аналіз готельного господарства та динаміка туристичних потоків в Україні [Текст] / С.П. Грабовенська / Науковий вісник Національного лісотехнічного ун-ту. – 2012. – Вип. 22.1. – С. 214-221.
2. Даффи Нил. Брендінг на страстях [Текст] / Пер. с англ. Сухенко А., Черешнев Н. – М.: Кудиц-Образ, 2006. – 256 с.
3. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес. Менеджмент: навч. посіб. [Текст] / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш. – К.: Центр навч. л-ри, 2003. – 348 с.
4. Яськова С. Цікавий маркетинг // Бізнес-орієнтир. – 2010. – 21 жовт.

REFERENCES:

1. Grabovenska S.P. (2012) Economic analysis of the hotel industry and the dynamics of tourist flows in Ukraine [Text]. Scientific Bulletin of the National Forestry Unitary Enterprise, pp. 214-221. (in Ukrainian).
2. Duffy Neal. (2006) Branding on passions [Text]. Moscow: Kudits-Image. 256 s. (in Russian).
3. Nechaik L.I. (2003) Hospitality business. Management: tutor. manual [Text]. Kiev: Center for teaching. l-ry, 348 s. (in Ukrainian).
4. Yaskova S. (2010) Interesting Marketing [Business Landmark. October 21]. (in Ukrainian).

**FORMATION OF THE SYSTEM OF BRAND-ORIENTED INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS
OF ENTERPRISES OF THE HOTEL BUSINESS**

In recent years, the total number of objects engaged in the hotel business in Ukraine is constantly increasing. However, it should be noted that by the number of hotels Ukraine lags behind the developed countries of Europe.

The following types of enterprises belong to the hospitality industry: hotels, hotel and office centres, motels, campsites, youth hostels and mountain shelters, premises adapted for hotels, hostels, and other temporary accommodation facilities.

Famous international hotel chains are Intercontinental Hotel Group, Marriott International, Hilton Hotels Starwood, Hotels Resorts, Accor Group. The hotel chain Accor Group has its own brands Sofitel, Novotel, Pullman, Merkure, Suite Hotel, All Seasons, Ibis, Etap, Motel 6, Formula 1.

In order to reach the above-listed hotel networks, many years of hard work, solidity, individual charm, attractiveness for customers are necessary. The developed brand will help in the achievement of strategic goals of the hotel company. Everything else depends on the staff and administration of the hotel.

Brand – a set of concepts that generalize the idea of people about a specific product, service, enterprise or person. The visual components of a brand can be: a logo, a combination of colours, a specific font.

In the hotel business, when forming the brand as an identification system, experts seek to create a set of visual signs that carry the content load (colour, symbols, slogan) and allow establishing a connection between the hotel business, this brand, and the customer.

The main goal facing the hotel brand is to distinguish it from others, the possibility of establishing an increased price and achieving competitive advantages. This becomes possible when the customer is confident in the superiority of this hotel service and is willing to pay a high price for the quality of his choice.

When the positive perception of the brand of the hotel industry is achieved, the next step is to turn it into a brand. The process of creating a brand-oriented marketing communications system can be presented in successive stages, namely: brand positioning, forming a brand strategy, brand idea development, brand idea search, brand testing.

For the formation of a successful brand, it is necessary to pay attention to other brands that are present in the same segment of the market. This will allow: first, avoid duplication of an existing brand in the market, and secondly, take into account mistakes and miscounts made by competitors, and thirdly, may push on the original idea.

The brand can be considered as a matrix, in the middle of which a specific commercial proposal will develop. This matrix will contain all the functional, emotional, and social attributes of any phenomenon in the market and in the world.

The conducted researches and practical experience testify that in modern conditions, the success of the hotel business should have a strategy of the hotel economic brand, aimed at forming a loyalty to the client. The value of a hotel brand is determined by the willingness of the client to purchase hotel services at a higher price, with the presence in the market of similar hotel services of other brands.

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

SOCIAL PARTNERSHIP IN THE SYSTEM OF SOCIAL AND LABOUR RELATIONS OF THE HOTEL AND RESTAURANT ECONOMY

У статті розглянуто поняття соціального партнерства в системі соціально-трудо­вих відносин готельно-ресторанного господарства. Розглянуті форми соціального партнерства. Розкриті принципи соціального партнерства. Проаналізовано сучасний стан соціального партнерства. Рекомендовано комплекс заходів формування ефективної системи соціального партнерства готельно-ресторанного господарства.

Ключові слова: соціально-трудо­ві відно­сини, соціальне партнерство, система соціального партнерства, принципи соціального партнерства, готельно-ресторанне господарство.

В статье рассмотрено понятие социального партнерства в системе социально-трудо­вых отношений гостинично-ресторанного хозяйства. Рассмотрены формы социального партнерства. Раскрыты принципы социального партнерства. Проанализировано современное состояние социаль-

ного партнерства. Рекомендован комплекс мероприятий формирования эффективной системы социального партнерства гостинично-ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: социально-трудо­вые отношения, социальное партнерство, система социального партнерства, принципы социального партнерства, гостинично-ресторанное хозяйство.

In the article, the concept of social partnership in the system of social and labour relations of the hotel and restaurant economy is considered. Forms of the social partnership are considered. Principles of the social partnership are exposed. The modern state of social partnership is analysed. The complex of measures of forming an effective system of the social partnership of the hotel and restaurant economy is recommended.

Key words: social and labour relations, social partnership, system of social partnership, principles of social partnership, hotel and restaurant economy.

УДК 331

Фальченко О.О.

доцент, к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу та обліку Харківський національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкової економіки соціальне партнерство в системі соціально-трудо­вих відносин готельно-ресторанного господарства є однією із важливих елементів ринкової системи регулювання доходів. Дослідження соціального партнерства саме на мікрорівні дозволяє виявити наявні протиріччя між роботодавцями та найманими працівниками щодо питань врегулювання соціально-трудо­вих відносин та розвитку персоналу зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням соціального партнерства багато уваги приділяється у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: О. Арсєнєвої, В. Борисова, О. Грішної, І. Кисельова, А. Колота, А. Кудрявченко, І. Лебедева, І. Лосиці, М. Лушникової, А. Лушникового, С. Петрачковича, М. Сорочишина, М. Стадник, О. Трохан, Г. Трунової, Г. Чанишевої, Л. Баккаро, В. Борисов, С. Лібнер, Р. Одонолл, М. Сімоні, Г. Фолкнер, О. Грішнова, А. Колот, В. Новіков, Г. Осовий та інші.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності та значення поняття соціального партнерства, виявлення суб'єктів та об'єкт соціального партнерства, дослідження основних форми та принципів соціального партнерства в готельно-ресторанному господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-трудо­ві відносини – це комплекс взаємовідносин між найманими працівниками і роботодавцями (суб'єктами і органами, що їх представляють) за участі держави (органів

законодавчої і виконавчої влади), які пов'язанні з наймом працівників, використанням та оплатою їхньої праці, відтворення робочої сили і спрямовані на забезпечення соціальної злагоди, високого рівня та якості життя працівників, високої ефективності роботи підприємств.

Соціально-трудо­ві відносини мають об'єктивний характер, оскільки вони не залежать від волі й бажання окремої людини, тобто це об'єктивна взаємозалежність і взаємодія суб'єктів цих відносин. Разом з тим, соціально-трудо­ві відносини, безумовно, суб'єктивовані, оскільки вони відображають суб'єктивно визначені наміри і дії учасників цих відносин, сформовані з усвідомленням взаємної залежності.

Соціально-трудо­ві відносини охоплюють питання від соціально-економічних аспектів майнових відносин до системи організаційно-економічних і правових інститутів, пов'язаних з колективними та індивідуальними переговорами, укладанням договорів і угод, визначенням умов праці, розмірів її оплати, вирішення трудових конфліктів тощо.

Соціальне партнерство як система відносин у соціально-трудо­вій сфері готельно-ресторанного господарства функціонує на основі певних організаційних підходів, правових норм та принципів, що забезпечують взаємодію між найманими працівниками та роботодавцями, спрямована на забезпечення узгодження інтересів працівників і роботодавців з питань регулювання трудових і безпосередньо пов'язаних з ними відносин.

Соціальне партнерство – це механізм цивілізованого вирішення соціально-трудових конфліктів та усунення суперечностей між інтересами робітників і власників, суспільний договір між найманими працівниками і роботодавцями на основі реалізації прав і інтересів сторін. Укладання колективних договорів і угод є важливим елементом соціального партнерства.

Соціальне партнерство – це насамперед визначення неоднаковості інтересів різних суспільних сил, визнання права кожної групи мати власні економічні інтереси, які можуть не збігатися з інтересами іншої групи. Одночасно соціальне партнерство – це усвідомлене бажання сторін дійти взаєморозуміння, погоджуватися на компроміси, співробітничати в ім'я соціального миру, що є важливою передумовою поступального розвитку економіки, а отже, і підвищення якості життя.

Також соціальне партнерство – це діяльність спрямована на пошук компромісних рішень і розв'язання проблем мирним шляхом, узгодження особистих та колективних інтересів, що проявляється за допомогою таких основних форм, як проведення спільних консультацій, ведення колективних переговорів щодо регулювання соціально-трудових відносин, а також з питань укладення колективних договорів і угод, розгляд і вирішення претензій (розбіжностей), що можуть виникати між соціальними партнерами, та колективних трудових спорів (конфліктів).

Соціальне партнерство виступає важливим механізмом взаємодії громадянського суспільства та влади. Система соціального партнерства в Україні є недосконалою і потребує проведення ряду заходів, серед яких: залучення до системи партнерських відносин соціальних груп, які в даний час в неї не включені; реформування чинної нормативно-правової бази з питань соціального партнерства й соціально-трудових відносин, з метою приведення їх у відповідність із нормами міжнародного права; проведення додаткових заходів з боку держави, щодо мотивації роботодавців до участі в соціальному діалозі; проведення заходів із підвищення поінформованості широких мас суспільства про соціальне партнерство тощо.

Правовою основою соціального партнерства на підприємствах готельно-ресторанного господарства в країні є національні законодавчі та нормативні акти, які регулюють соціально-трудові відносини.

Завданнями соціального партнерства є: забезпечення реалізації соціально орієнтованої економічної політики; створення ефективного механізму регулювання соціально-трудових і пов'язаних з ними економічних відносин; проведення колективних переговорів, взаємних консультацій, укладення колективних договорів та угод; запобігання колективних трудових спорів (конфліктів) і сприяння вирішенню соціально-трудових конфліктів;

вдосконалення чинного законодавства у сфері соціально-трудових і пов'язаних із ними економічних відносин.

Соціальне партнерство стосується колективних трудових прав. Реалізація колективних трудових прав може здійснюватися за допомогою механізму безпосередньої демократії (загальні збори, конференція працівників), а також представлення інтересів працівників і роботодавців, в том числі за участю органів соціального партнерства, що створені представниками соціальних партнерів на рівноправній основі.

Соціальне партнерство здійснюється на національному, галузевому, регіональному та локальному рівнях. На перших трьох з них практикуються тристоронні відносини (між об'єднаннями роботодавців, об'єднаннями трудящих, органами виконавчої влади), а на локальному рівні колективний договір укладається між роботодавцем і органом, який представляє найманих працівників.

Інститутами соціального партнерства є проведення його сторонами консультацій і переговорів, спрямованих на запобігання і розв'язання колективних трудових спорів, розгляд і вирішення претензій та розбіжностей, що можуть виникати між сторонами, взаємонадання необхідної інформації тощо.

Світовий досвід показує, що одним з найефективніших чинників урегулювання соціальних протиріч є інститут соціального партнерства, основною метою якого передбачається врегулювання і вирішення конфліктів, збалансування соціально-економічних інтересів працівників і підприємців готельно-ресторанного господарства. У суспільних відносинах, що виникають у сфері застосування найманої праці, формуються різноманітні інтереси, які за своїм змістом можуть не співпадати. Якщо прослідкувати процес взаємовідносин між суб'єктами трудового права, можна узагальнити три групи інтересів: інтереси найманої праці, інтереси капіталу та інтереси суспільства.

Інтереси капіталу направлені на максимальне використання кадрового потенціалу підприємства, збільшення прибутків, що може досягатися також за рахунок масових звільнень працівників. Тобто у своїй основі інтереси найманих працівників і капіталу є об'єктивно протилежними та внутрішньо суперечливими, тому їх поєднання нерідко веде до конфліктів, що можуть негативно впливати на розвиток усього суспільства. Держава як єдиний представник і виразник суспільних інтересів зобов'язана представляти їх у колективно-договірному регулюванні з метою збереження миру, створення соціального середовища взаєморозуміння. Тому держава безпосередньо зацікавлена у врегулюванні інтересів найманої праці та капіталу мирними шляхами.

Сторони соціального партнерства покликані не лише вирішувати конфліктні ситуації, пов'язані

з виробничими, соціально-економічними та трудовими відносинами, а й попереджувати виникнення випадків, коли може бути застосована сила як з боку працівників, так і підприємців. З цією метою практично в усіх державах з розвиненими ринковими відносинами на рівні безпосередньо підприємств готельно-ресторанного господарства опрацьовуються профілактичні заходи впливу та попередження негативних наслідків конфліктів найманої праці та капіталу.

Соціальне партнерство і колективно-договірне регулювання тісно переплетені, оскільки мають єдині цілі: забезпечення і збереження соціального миру та ефективне регулювання колективних трудових відносин, тому засади їх здійснення мають спільні витоки.

Сторонами соціального партнерства готельно-ресторанного господарства є працівники і роботодавці або уповноважені у встановленому порядку представники.

Соціальне партнерство готельно-ресторанного господарства здійснюється у формах:

- колективних переговорів з підготовки проєктів колективних договорів, угод та укладення колективних договорів, угод;

- взаємних консультацій (переговорів) з питань регулювання трудових відносин та інших безпосередньо пов'язаних з ними відносин, забезпечення гарантій трудових внесків працівників.

Основними принципами соціального партнерства готельно-ресторанного господарства є:

- сприяння держави у зміцненні і розвитку соціального партнерства на демократичній основі;

- дотримання сторонами та їх представниками трудового законодавства та інших нормативно-правових актів;

- визнання неоднаковості інтересів різних соціальних груп, права кожної групи мати власні економічні інтереси, що можуть не збігатися з інтересами іншої групи;

- рівноправність сторін;

- усвідомлене бажання сторін порозумітися, погоджуватися на компроміси, співпрацювати заради соціального миру;

- зацікавленість сторін в участі в договірних стосунках;

- повага і облік інтересів сторін;

- повноважність представників сторін;

- свобода вибору при обговоренні питань, які входять до сфери праці;

- добровільність прийняття сторонами на себе зобов'язань;

- реальність зобов'язань, перейнятих на себе сторонами;

- обов'язковість виконання колективних договорів, угод;

- контроль за виконанням прийнятих колективних договорів, угод;

- надання працедавцями можливостей найнятим робітникам брати участь в ухваленні рішень відносно управління виробництвом і в розподілі створеного продукту.

Окрім приведених базових принципів, на основі яких функціонує уся система соціального партнерства готельно-ресторанного господарства, застосовують і специфічні принципи, які використовують на окремих етапах для конкретизації роботи між партнерами. Так соціальне партнерство готельно-ресторанного господарства у процесі здійснення колективних переговорів і взаємних консультацій повинне будуватися на наступних принципах:

- рівність сторін на переговорах без обмеження прав робітників і працедавців;

- довіра у взаєминах між робітниками і працедавцями;

- відкритість і доступність рівноправних переговорів робітників і працедавців;

- уміння прислухатися один до одного;

- дотримання культури полеміки, дискусії, критики;

- обов'язковість і надійність, дотримання правила: переговори вирішувати домовленістю.

Спираючись на наведені вище принципи соціального партнерства суб'єкти партнерства в країні повинні враховувати і свої особливості, характерні для конкретних умов і рівнів. Соціальне партнерство також повинне здійснюватися ще на таких принципах:

- конструктивного діалогу;

- добровільного вибору форм соціального партнерства;

- рівноправ'ю сторін;

- поваги, узгодження і обліку інтересів сторін;

- пріоритетів узгоджувальних процедур і пошуку компромісних рішень;

- взаємного інформування;

- дотримання та відповідальності щодо досягнутих рішень.

Правовідносини соціального партнерства в країні також мають будуватися на принципах заборони дискримінації суб'єктів правовідносини соціального партнерства, багаторівневого співробітництва, добровільного і рівноправного партнерства, обов'язковості і належного виконання колективних, галузевих, регіональних, національних угод, рівності суб'єктів даних правовідносин.

Ефективне функціонування системи соціального партнерства забезпечується рівноправ'ям і рівноцінністю сторін. Нерівноправність веде до диктату своїх умов іншим, до формування сильнішого і слабшого партнера, ігнорування інтересів останнього. Тому баланс інтересів можуть забезпечити тільки рівноправні сторони. Якщо рівноправ'я забезпечується нормативними актами, то рівноцінність багато залежить від самих партнерів, від їх особистих якостей, професійної підготовки, знань, умінь і навичок.

Модернізація системи соціального партнерства готельно-ресторанного господарства має включати пошук шляхів переорієнтації взаємовідносин, повинно відображати специфіку і логіко-історичні трансформації відносин соціального партнерства.

Формування ефективної системи соціального партнерства готельно-ресторанного господарства повинен містити наступний комплекс заходів:

- досягнення консенсусу з питань забезпечення зайнятості;
- створення додаткових робочих місць;
- застосування найманої праці з дотриманням вимог питання оплати праці, прав працівників на своєчасне отримання заробітної плати;
- забезпечення нормального режиму праці і відпочинку;
- забезпечення права працівників на участь в управлінні працею на підприємстві.

Для подальшого вдосконалення системи соціального партнерства доцільним є:

- залучення до системи партнерських відносин соціальних груп, які в даний час до неї не включені;
- реформування законодавчих й нормативних актів з питань соціального партнерства й соціально-трудова відносин, з метою приведення їх у відповідність із нормами міжнародного права;
- прискорення ухвалення законодавчих актів, які безпосередньо стосуються системи соціального партнерства і її складових;
- проведення додаткових заходів з боку держави, щодо мотивації роботодавців до участі в соціальному діалозі;
- проведення заходів із підвищення поінформованості широких мас суспільства про соціальне партнерство тощо.

Соціальне партнерство у сучасному світі є потужним чинником підвищення соціальних гарантій, елементом механізму розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки, що на основі узгоджених дій з реалізації інтересів кожного суб'єкта встановлює оптимальні параметри процесів соціального розвитку, організаційно-правовою основою захисту інтересів усіх суб'єктів соціального партнерства; чинником формування соціально-відповідальної політики, що передбачає різні форми відповідальності, організаційним принципом гармонізації відносин власності, що за погодженістю партнерів визначає рівнозначні умови створення додаткової вартості на ринках праці, природних ресурсів і капіталу через узгодження політики оплати праці, цін, податків тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Основною ідеєю соціального партнерства є соціальна взаємодія, яка складає усвідомлення необхідності колективних переговорів і взаємних консультацій представників працюючих і роботодавців. Соціальне партнерство – це правовий механізм регу-

лювання колективних відносин, який включає як регулятивну, так і охоронну частини. Соціально-партнерські відносини виникають з приводу проведення колективних переговорів і укладення колективних договорів і угод; участі працівників та їх представників в управлінні, захисті прав працівників, проведення взаємних консультацій, переговорів з питань регулювання трудових відносин. Для подальшого вдосконалення системи соціального партнерства в країні доцільним є реформування законодавчих й нормативних актів з питань соціального партнерства й соціально-трудова відносин, з метою приведення їх у відповідність із нормами міжнародного права тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жданенко С.Б. Партнерское взаимодействие в процессе становления гражданского общества / С.Б. Жданенко. – Х., 2006. – 168 с.
2. Задорожний Г.В. Соціальне партнерство – шлях до відкритого суспільства / Г.В. Задорожний, О. Коврига, В.В. Смоловик. – Х.: Вид-во ХІГМ, 2000. – 192 с.
3. Колосок А.М. Інституційне забезпечення соціального партнерства / А.М. Колосок // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 74-79.
4. Лебедев І.В. Соціальне партнерство як спосіб подолання економічної кризи / І.В. Лебедев // Економіка і держава. – 2009. – № 4. – С. 12-15.
5. Соціальне партнерство і державна політика: від теорії до практики демократизації державного управління: монографія / [В.Ф. Мартиненко, О.М. Крутій, С.Л. Кириї та ін.]; за заг. ред. В.Ф. Мартиненка. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2009. – 252 с.
6. Сталий розвиток територіальної громади: управлінський аспект: монографія / Ю.О. Куц, В.В. Мамонова, О.К. Чаплигіна та ін. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2008. – 236 с.
7. Кинько Е.Н. Институт социального партнерства в Украине: параметры состояния и проблемы развития / Е.Н. Кинько // Економічний простір. – 2008. – № 14. – С. 92-99.

REFERENCES:

1. Zhdanenko S.B. (2006) Partnerskoe vzaymodiystvie v protsesse stanovleniya grazhdanskogo obshchestva. Kharkiv, p. 168 (in Ukrainian).
2. Zadorozhnyi H.V. Sotsialne partnerstvo – shliakh do vidkrytoho suspilstva. Kharkiv: Vyd-vo KHiHM, p. 192 (in Ukrainian).
3. Kolosok A. M. (2009) Instytutsiine zabezpechenia sotsialnoho partnerstva. Aktualni problemy ekonomiky, n 10, pp. 74-79 (in Ukrainian).
4. Lebediev I.V. (2009) Sotsialne partnerstvo yak sposib podolannia ekonomichnoi kryzy. Ekonomika i derzhava, n 4, pp. 12-15 (in Ukrainian).
5. Martynenko V.F., Krutii O.M., Kyrii S.L. ta in. (2009) Sotsialne partnerstvo i derzhavna polityka: vid teorii do praktyky demokratyzatsii derzhavnogo upravlinnia: monohrafiia, zah.red. V.F.Martynenka, Kharkiv: Vyd-vo KharPI NADU "Mahistr", p. 252 (in Ukrainian).

6. Kuts Yu.O., Mamonova V.V., Chaplyhina O.K. та in. (2008) Stalyi rozvytok terytorialnoi hromady: upravlinskyi aspekt: monohrafiia, Kharkiv: Vyd-vo KharRI NADU "Mahistr", p. 236 (in Ukrainian).

7. Kynko E.N. (2008) Ynstytut sotsyalnoho partnerstva v Ukrainy: parametry sostoiannya y problemy razvytyia. Ekonomichnyi prostir, n14, pp. 92-99 (in Ukrainian).

Falchenko E.A.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

SOCIAL PARTNERSHIP IN THE SYSTEM OF SOCIAL AND LABOUR RELATIONS OF THE HOTEL AND RESTAURANT ECONOMY

Social partnership as a system of relations in the social-labour sphere of the hotel and restaurant economy functions on the basis of certain organizational approaches, legal norms and principles, which provide co-operation between employees and employers, aimed at providing a concordance of interests of workers and employers on issues of adjusting labour and directly associated relations.

Social partnership is a mechanism of the civilized solution to social labour conflicts and elimination of contradictions between the interests of workers and owners, public agreement between employees and employers on the basis of the exercise of rights and interests of parties. Entering into collective contracts and agreements is the important element of the social partnership.

The social partnership comes forward as an important mechanism of co-operation of civil society and power. The system of social partnership in Ukraine is imperfect and requires realization of a row of measures among which: involvement in the system of partnership relations of social groups that are currently not included in it; reformation of current legal framework on issues of social partnership and social labour relations, with the aim of bringing them in accordance with the standards of international law; realization of additional measures from the side of the state, in relation to motivation of employers to participate in a social dialog; realization of measures on the increase of awareness of general public about social partnership, and others like that.

Legal relations of social partnership in the country also must be built on principles of prohibition of discrimination of subjects of legal relations of social partnership, multilevel collaboration, voluntarily and equal partnership, obligatoriness and proper implementation of collective, branch, regional, national agreements, equality of subjects of these legal relations.

The effective functioning of the system of social partnership is provided by equality of rights and equivalence of parties. Inequality conduces to the dictate of the terms to others, to the formation of a stronger and weaker partner, ignoring of interests of the latter. Therefore, only equal parties are able to provide a balance of interests. If equality of rights is provided by regulations and standards, then equivalence much depends on partners, their personal qualities, professional qualifications, knowledge, abilities, and skills.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN UKRAINE

УДК 330.341

Фісуненко П.А.

к.е.н., доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Копайгородська І.Ю.

студентка

Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

У статті розглянуто основні тренди сучасної будівельної галузі. Проаналізовано структуру будівельних робіт за видами будівельної продукції, обсяги капітальних інвестицій, зв'язок між розвитком економіки країни та розвитком будівельної галузі як її складової. Виявлено ряд проблем, що існують в будівельній галузі, та запропоновано ряд заходів для їх вирішення.

Ключові слова: будівельна галузь, аналіз ринку, валовий внутрішній продукт, капітальні інвестиції, будівельні роботи, будівельна продукція.

В статье рассмотрены основные тренды современной строительной отрасли. Проанализирована структура строительных работ по видам строительной продукции, объемы капитальных инвестиций, связь между развитием экономики страны и развитием строительной отрасли как ее

составляющей. Выявлен ряд проблем, существующих в строительной отрасли, и предложен ряд мероприятий для их решения.

Ключевые слова: строительная отрасль, анализ рынка, валовой внутренний продукт, капитальные инвестиции, строительные работы, строительная продукция.

The article considers the main trends of the modern construction industry. The structure of construction works by types of construction products, capital investments amounts, the communications between country's economic development and the construction industry development as its component are analysed. The number of problems existing in the construction industry is detected and a series of activities for the solution is offered as well.

Key words: construction industry, market analysis, gross domestic product, capital investments, construction work, construction products.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах розвитку світового господарювання про стан та розвиток національної економіки можна судити, виходячи з обсягів капітального будівництва. Продукцією будівництва є нові основні засоби виробничого та невиробничого призначення. Основним завданням будівельної галузі є розширене відтворення та оновлення основних фондів країни. Отже, виконуючи це завдання, галузь реалізує, втілює у життя інвестиції у всіх сферах національної економіки, тому її можна вважати інвестиційною галуззю, що виконує функцію локомотива в економіці країни [1, с. 38].

Тому актуальним є дослідження стану будівельного ринку України та перспектив його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема розвитку будівельної галузі присвячено праці багатьох вітчизняних науковців: А. Асаули, Н. Верхоглядової, О. Білеги, В. Биби, А. Дружиніна, К. Крикуна, Ю. Калугіна, В. Конащука, О. Іванілова, А. Радкевича, В. Опекунова, В. Залуніна, Д. Овчаренко, А. Парфьоновой, П. Рогожина, Ю. Симіонова, Р. Тяна, Л. Шутенка тощо. Проте, недостатньо уваги приділено внутрішнім факторам результативності діяльності підприємств будівельної галузі.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження стану будівельного ринку України, виявлення проблем та перспектив розвитку цього ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Будівництво є однією з провідних галу-

зей національної економіки. Для повноцінного аналізу ринку будівництва необхідно розглянути, перш за все, що собою являє термін «будівництво».

Термін «будівництво» охоплює:

– будівельні роботи, серед них земляні роботи і спорудження;

– конструктивні зміни, реставраційні роботи, капітальний і поточний ремонт (куди входять чистка й пофарбування) та знесення усіх видів будинків чи будівель;

– цивільне будівництво, куди входять земляні роботи й спорудження, конструктивні зміни, капітальний і поточний ремонт та знесення, наприклад, аеропортів, доків, гаваней, внутрішніх водних шляхів, гребель, захисних споруд на берегах річок і морів поблизу зон обвалів, автомобільних доріг і шосе, залізниць, мостів, тунелів, віадуків та об'єктів, пов'язаних з наданням послуг, таких як комунікації, дренаж, каналізація, водопостачання й енергопостачання;

– монтаж та демонтаж будов і конструкцій з елементів заводського виробництва, а також виробництво збірних елементів на будівельному майданчику [2].

Галузь будівництва складається з таких підгалузей:

– промислове будівництво;

– транспортне будівництво;

– житлово-цивільне будівництво.

На сьогодні в Україні загальна кількість підприємств будівельної галузі становить 24333, з них великі та середні 2 та 766 відповідно [3].

Стан та перспективи розвитку будівельного ринку визначаються загальним станом економіки України. Будівельна галузь слугує індикатором інвестиційної активності країни. Економічний стан

країни оцінюється динамікою ВВП. Позитивною динамікою є підвищення даного показника (рис. 1).

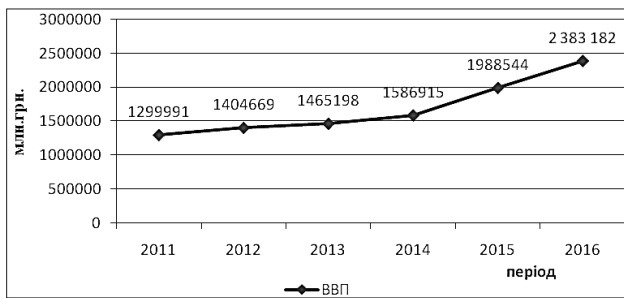


Рис. 1. Динаміка ВВП України за 2011-2016 рр.

Як бачимо з діаграми, динаміка ВВП України позитивна. Особливо стрімке зростання за абсолютним значенням у фактичних цінах відбулося у 2015 та 2016 роках, що стало наслідком не тільки збільшення виробництва, а й стрімкої інфляції.

Далі розглянемо динаміку основних показників розвитку економіки країни загалом та будівельної галузі як її складової (табл. 1).

Загалом в останні роки динаміка показників позитивна. Особливо високе зростання показує обсяг виконаних будівельних робіт, що у 2016 р. зріс на 28,2% у порівнянні з 2015 р.

Також варто зазначити, що поряд зі зростанням ВВП країни зростає і ВВП, створений у будівельній галузі, однак, темпи його значно відстають, оскільки частка будівництва у ВВП країни з у період з 2011 по 2015 рр. неухильно знижувалася. Лише у 2016 р. частка зросла на 0,13%, однак, вона не досягла навіть рівня 2014 р.

Найбільш депресивні явища в економіці України, згідно з показниками табл. 1, спостерігалися у 2013-2014 рр. Це пояснюється значними кризовими явищами в економіці, що стали результатом політичної нестабільності та наслідків воєнних дій, що своєю чергою значно знизило інвестиційну

привабливість економіки України. У 2015-2016 рр. показники у фактичних цінах зростали, однак, слід зауважити, що однією з головних причин цього зростання був високий рівень інфляції, тому реальний рівень зростання менший.

Основною метою галузі будівництва, за думкою більшості науковців, є відтворення основного капіталу. Тож аналіз стану галузі не можна проводити без дослідження капітальних інвестицій.

Залежність капітальних інвестицій в економіці загалом та у галузі зокрема представлена на рис. 2.

На графіку чітко прослідковуються 2 тенденції:

– у період з 2012 до 2014 рр. абсолютна величина капітальних інвестицій як в економіці загалом, так і у галузі знижувалася;

– у 2015-2016 рр. величина капітальних інвестицій в економіці загалом стрімко зростала, однак, величина капітальних інвестицій у галузі зросла несуттєво у порівнянні з показником в економіці загалом. Так у 2013 р. частка капітальних інвестицій у будівництво складала 16,6% від загальної кількості капітальних інвестицій, а у 2016 р. цей показник знизився до 12,5%.



Рис. 2. Капітальні інвестиції в економіці та будівельній галузі

Тому можна стверджувати, що капітальні інвестиції в економіку загалом зростають набагато

Таблиця 1

Динаміка обсягів та частка будівельної галузі у ВВП України [3]

№	Показники	Од. виміру	Роки					
			2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	ВВП України	млн грн	1299991	1404669	1465198	1586915	1988544	2383182
2	Індекс до попереднього року	%	1,20	1,08	1,04	1,08	1,25	1,20
3	Внесок будівельної галузі у ВВП України	млн грн	39575	39049	36902	36876	38928	49871
4	Індекс до попереднього року	%	1,12	0,99	0,95	1,00	1,06	1,28
5	Частка будівництва у ВВП України	%	3,04	2,78	2,52	2,32	1,96	2,09
6	Капітальні інвестиції по економіці загалом	млн грн.	259932,3	263727,7	247891,6	204061,7	251154,3	326163,7
7	Індекс до попереднього року	%	1,37	1,01	0,94	0,82	1,23	1,30
8	Капітальні інвестиції по галузі будівництва	млн грн	29804,9	38209,1	38065,6	33869,5	40931,5	40933,3
9	Індекс до попереднього року	%	1,08	1,28	1,00	0,89	1,21	1,00
10	Обсяг виконаних будівельних робіт	млн грн.	61671,7	62937,2	58586,2	51108,7	57515	73726,9
11	Індекс до попереднього року	%	1,44	1,02	0,93	0,87	1,13	1,28

швидшими темпами, аніж у галузі, що можна пояснити нестабільною ситуацією на Сході України.

Далі доцільно розглянути, як змінювалася структура будівельних робіт за видами будівельної продукції (табл. 2).

У структурі загальних обсягів будівництва у 2011-2014 рр. переважало будівництво інженерних споруд, у 2015 р. показники будівель та інженерних споруд майже зрівнялися і вже у 2016 р. спостерігаємо перевищення обсягів будівництва будівель над обсягом будівництва інженерних споруд. У структурі будівництва будівель переважають нежитлові, однак, розрив між житловими та нежитловими будівлями у 2014-2016 рр. значно скоротився у порівнянні з 2011-2013 рр. Чітко просліджується така тенденція: у 2013-2014 рр. ринок значно просів, обсяги будівництва суттєво скоротилися, у 2015 р. вони почали зростати, і, як наслідок, у 2016 р. перевищили показники 2011 р. Однак, винятком з цієї тенденції є житлові будівлі, обсяги будівництва яких, незважаючи на загальний кризовий тренд, у 2013-2014 рр. зростали. Це могло бути викликано підвищенням попиту в результаті зниження цін з боку підприємств, спричиненим перенасиченням ринку.

Далі слід проаналізувати основні показники діяльності будівельної галузі за 2011-2016 рр. (табл. 3).

За аналізований період кількість підприємств, що працюють у будівельній галузі, стрімко знижувалася. Лише у 2016 році кількість підприємств зменшилася на 16,8% у порівнянні з попереднім періодом.

Кількість зайнятих працівників також суттєво зменшилася на фоні загальноекономічної тенденції вивільнення людських ресурсів. Поряд із зниженням кількості підприємств та вивільненням людських ресурсів, спостерігається зростання обсягів реалізованої продукції у 2016 р. на 12,7% порівняно з 2014 р. Рівень чистих збитків у 2014-2016 рр. значно вищий від рівня збитків у 2011-2013 рр., що пояснюється кризовими явищами у всій економіці країни, політичної нестабільністю та підвищенням цін на сировину та матеріали і, як наслідок, підвищенням собівартості будівельної продукції. Варто зауважити, що абсолютна величина чистого збитку у 2014-2016 рр. має тенденцію до зниження, що свідчить про те, що частина збиткових підприємств почала отримувати прибуток або підприємства зменшили величину своїх збитків.

Рентабельність операційної діяльності за 2015-2016 рр. від'ємна, але у 2016 р. показник за абсолютним значенням менший, що може свідчити про поступове покращення фінансово-господарської діяльності підприємств.

Як бачимо, у 2015-2016 р. спостерігався певний підйом на будівельному ринку, однак, все ж існує цілий ряд проблем, найголовніші, на думку фахівців, серед них:

- гостра нестача фінансових ресурсів у галузі, що спричинена низьким платоспроможним попитом, зниженням інвестиційної привабливості для вітчизняних та іноземних інвесторів;

- недосконалість нормативно-правового регулювання в галузі будівництва;

Таблиця 2

Структура будівельних робіт за видами будівельної продукції, млн грн [3]

№ п/п	Рік	Будівництво, всього	Будівлі			Інженерні споруди
			Всього	У тому числі		
				житлові	нежитлові	
1	2011	61671,7	26745,4	8137,1	18608,3	34926,3
2	2012	62937,2	28104,8	8523	19581,8	34832,4
3	2013	58586,2	28257,3	9953,1	18304,2	30328,9
4	2014	51108,7	24856,5	11292,4	13564,1	26252,2
5	2015	57515	28907,5	13908,8	14998,7	28607,5
6	2016	73726,9	38106,4	18012,8	20093,6	35620,5

Таблиця 3

Показники діяльності будівельної галузі України за 2011-2016 рр. (за видом діяльності «Будівництво») [3]

№	Показники	Од. виміру	Роки					
			2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	Кількість підприємств	тис. од.	37,5	34,1	36,2	30	29,2	24,3
2	Кількість зайнятих працівників	тис. ос.	411,1	371,7	286,1	286,1	248,1	247
3	Обсяги реалізованої продукції	млрд грн	120,4	155,8	141,1	150,5	142,9	169,7
4	Чистий прибуток	млн грн	-4580,1	-1012,7	-5893,2	-27948,8	-25861,9	-10553
5	Рентабельність операційної діяльності	%	0,8	-0,1	0	5,8	-7,6	-0,4

– несприятливий інвестиційний клімат та відсутність стимулів для розвитку промислового та житлового будівництва;

– низький попит на житлове та промислове будівництво внаслідок низької платоспроможності населення та відсутності фінансових стимулів та можливостей до розширення діяльності у підприємств;

– високий ступінь фізичного та морального зносу основних виробничих фондів;

– високий рівень інвестиційних ризиків, підсилений нестабільним станом підприємств галузі;

– несприятлива кредитна політика;

– нестача кваліфікованих кадрів на підприємствах галузі.

На думку фахівців, для покращення стану галузі будівництва та вирішення зазначених проблем необхідно вирішити ряд завдань:

– удосконалення системи норм та стандартів будівельних робіт, приведення її до міжнародних стандартів;

– поліпшення інвестиційного клімату та налагодження бізнес-середовища;

– сертифікації будівельних матеріалів, конструкцій, виробів;

– впровадження інноваційних технологій як у сам процес будівництва, так і у процес виготовлення будівельних матеріалів;

– підвищення якості процесу проектування будівельних проектів;

– імпортозаміщення будівельних матеріалів;

– оптимізація процесів калькуляції собівартості будівельної продукції;

– впровадження нових методів управління витратами на підприємствах з метою підвищення прибутковості будівельних підприємств;

– впровадження енергозберігаючих технологій та використання енергозберігаючих матеріалів для зведення будівель, що знизить вартість експлуатації та своєю чергою підвищить попит на них;

– налагодження механізму іпотечного кредитування;

– удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів.

Актуальним питанням є розвиток нових форм забезпечення будівельних організацій засобами механізації: лізинг будівельної техніки, продаж машин і механізмів у кредит, розвиток вторинного ринку засобів механізації, прокат будівельної техніки, її ремонт та виробництво запасних частин для машин, що знаходяться в експлуатації. У регіонах країни доцільно створити машино-технічні підприємства з сервісного технічного обслуговування, ремонту і прокату будівельних машин і засобів малої механізації. Будівельним організаціям необхідно розширити та укріпити, а за необхідності і створити нову базу ремонту засобів малої механізації [4, с. 63].

Особливої уваги заслуговує проблема збитковості підприємств будівельної галузі. Рівень рентабельності всіх суб'єктів господарювання залежить від величини прибутку і витрат на виробництво продукції. Важливими чинниками, які забезпечують зростання прибутку і рентабельності підприємства, служать зростання продуктивності праці, економія матеріальних ресурсів, вдосконалення організації виробництва та ін. Як можна більш повне врахування підприємством таких факторів буде сприяти підвищенню ефективності його діяльності.

Для підвищення прибутковості підприємств галузі необхідно впровадити нові методи управління витратами на підприємствах. Такими методами можуть бути таргет-костинг, абзорпшн-костинг, кайзен-костинг, СVP-аналіз, кост-кілінг, бенчмаркінг витрат, LCC-аналіз, метод EVA та ін.

Одним з найбільш ефективних методів управління витратами є створення системи управління ефективністю діяльності підприємства. Система управління ефективністю діяльності підприємства

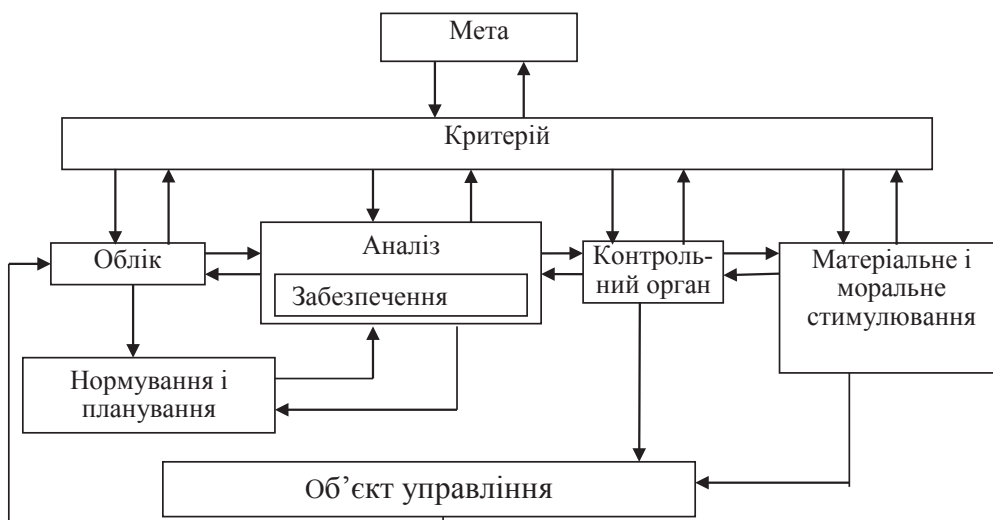


Рис. 3. Система управління ефективністю діяльності підприємства

(СУЕДП) – це комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію ресурсів, витрат в кожній одиниці кінцевих результатів.

У загальному вигляді система управління ефективністю діяльності підприємства представлена на рис. 3.

Розглянемо складові системи управління витратами підприємства.

Мета функціонування СУЕДП – створення умов, що забезпечують виконання внутрішньофірмового плану виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг) з мінімальними ресурсами і витратами в кожній одиниці кінцевих результатів діяльності.

Критерій – показник або група показників, які свідчать про ступінь досягнення мети. У якості критерію у СУЕДП доцільно обрати питомі виробничі витрати.

Система інформаційного забезпечення СУЕДП являє собою процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформативних показників, необхідних для управління ресурсами і витратами підприємства і підготовки ефективних оперативних управлінських рішень щодо підвищення ефективності їх використання.

Наступний елемент – аналітичне забезпечення, методика і організація якого має включати якісний, кількісний і факторний аналіз ефективності використання ресурсів та витрат підприємства.

Нормування і планування ресурсів та витрат як елемент запропонованої системи ґрунтується на системі техніко-економічних норм і лімітів використання всіх видів ресурсів і витрат.

Стимулювання росту ефективності використання ресурсів і витрат як елемент СУЕДП конструюється, як інструмент економічного впливу на весь персонал підприємства в напрямі повсюдного безперервного економічного використання ресурсів і витрат з урахуванням інтересів усього персоналу.

Контрольно-організаційне забезпечення СУЕДП організовує, координує та контролює діяльність інших елементів системи [5, с. 31-37].

Висновки з проведеного дослідження. Будівельна галузь України в останні роки почала виходити з кризи. Спостерігається позитивна динаміка обсягів виконаних будівельних робіт та ВВП, створеного в галузі. Однак, темпи зростання недостатньо високі для забезпечення сталого розвитку галузі. Однією з основних причин низьких темпів зростання є недостатня кількість капітальних інвестицій, а також низький попит на будівельну продукцію, несприятливий інвестиційний клімат та недосконалість нормативно-правової бази. Для вирішення цих проблем необхідно вжити відповідних заходів: удосконалити систему норм та стандартів, впровадити сертифікацію будівельних матеріалів, вдосконалити технологічні процеси та привести їх у відповідність до

сучасного рівня розвитку науки і техніки, налагодити механізм іпотечного кредитування. Для підвищення прибутковості підприємств галузі необхідно впроваджувати нові методи управління витратами. Одним з найефективніших методів, на нашу думку, є впровадження системи управління ефективністю діяльності підприємства. Ця система містить принципово нові підходи до управління витратами загалом та процесів організації, обліку, аналізу, нормування, планування, мотивації персоналу та контролю у процесі управління ефективністю діяльності підприємства зокрема. Ключовими нововведеннями є застосування кількісного, якісного та факторного аналізу використання витрат, реорганізація процесу обліку витрат, удосконалення процесу стимулювання персоналу шляхом встановлення прямого зв'язку між преміюванням (депреміюванням) та результатами роботи, а також створення нової організаційної одиниці – штабу управління ефективністю діяльності підприємства. Ці підходи забезпечують раціоналізацію та оптимізацію використання витрат як інструмент підвищення прибутковості діяльності підприємства. Всі зазначені вище заходи здатні забезпечити прискорений розвиток будівельних підприємств, галузі та національної економіки, оскільки будівництво виконує функцію локомотива в економіці країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білега О.В. Базові засади стратегічного аналізу підприємств будівельної галузі / О.В. Білега // Аграрний вісник Причорномор'я. – 2010. – № 53. – С. 32-38.
2. Рекомендація щодо безпеки та гігієни праці у будівництві № 175, м. Женева, 20 червня 1988 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_094.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Голуб С.М. Сучасний стан та перспективи розвитку будівельної галузі Закарпаття в контексті розвитку будівельного комплексу України / С.М. Голуб // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2013. – № 2-1. – С. 60-64.
5. Драгун Л.М., Фісуненко П.А., Заєць Є.І. Шляхи розвитку обліку, контролю і аналізу в системі управління підприємством // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. Випуск 8. – Черкаси: ЧДТУ, 2003. – С. 31-37.

REFERENCES:

1. Bileha O.V. Bazovi zasady stratehichnoho analizu pidpryyemstv budivel'noyi haluzi / O.V. Bileha // Ahrarnyy visnyk Prychornomor'ya. – 2010. – № 53. – S. 32-38.
2. Rekomendatsiya shchodo bezpeky ta hihiyeny pratsi v budivnytstvi № 175, m. Zheneva, 20 chervnya

1988 roku // [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/993_094.

3. Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Holub S.M. Suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku budivel'noyi haluzi Zakarpattya v konteksti rozvytku budivel'noho kompleksu Ukrayiny / S.M. Holub // Nau-

kovyy visnyk Uzhhorods'koho universytetu. – 2013. – № 2-1. – S. 60-64.

5. Drahun L.M., Fisunenکو P.A., Zayets'YE.I. Shlyakhy rozvytku obliku, kontrolyu ta analizu v systemi upravlinnya pidpryyemstvom // Zbirnyk naukovykh prats' Cherkas'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky. Vypusk 8. – Cherkasy: CHDTU, 2003. – S. 31-37.

Fisunenکو P.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting,
Economics and Human Resources Management of Enterprise,
Prydniprovskaya State Academy of Civil Engineering and Architecture

Корпугородская I.Yu.

Student
Prydniprovskaya State Academy of Civil Engineering and Architecture

STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN UKRAINE

In the modern conditions of the world economy's development, it is possible to evaluate the state and development of the national economy based on the volume of capital construction. The main task of the construction industry is the expanded reproduction and renewal of the country's fixed assets. So, the construction industry functions like a locomotive in the country economy. That is why studying the state of construction market of Ukraine and prospects for its development is very relevant.

The construction industry serves as an indicator of the country's investment activity. The economic status of the country is estimated by the dynamics of GDP.

The GDP dynamics of Ukraine in the period of 2011-2016 is positive, because of not only production increasing, but of rapid inflation as well.

The main indicators analysis showed that, in recent years, the dynamics of indicators is positive, the country's GDP grows, the construction industry GDP increases as well, but its pace is significantly behind.

The most depressive phenomena in the Ukrainian economy were observed in 2013-2014. It happened because of significant economic crisis, which resulted from political instability and the revolutionary actions' consequences.

The article considers the dependence of the total amount of capital investments into the country's economy and capital investments into the construction industry. In the period of 2015-2016, the total number of investments in the country's economy grew much faster than the amount of capital investment in construction.

The engineering structures construction predominated in the structure of construction works in 2011-2014 and, in 2015-2016, the situation changed to the volume of buildings construction exceeded the volume of engineering structures construction. The structure of building construction predominates in the construction of non-residential buildings.

During the analysed period, the number of enterprises operating in the construction industry was rapidly declining. The number of employed workers also significantly decreased on the background of the general economic trend of human resource release. Along with the decrease in the number of enterprises and the release of human resources, the growth of sales volumes in 2016 is up by 12.7% compared with 2014. Construction industry enterprises are operating losses, but there is a tendency to decrease losses.

According to the research results, a number of problems are identified: imperfect regulatory and legal framework, unfavourable investment climate, low demand for construction products, and lack of financial resources.

To solve these problems, there are proposed the introduction of innovative technologies, certification of building materials, optimization of costing processes, establishment of the mortgage lending mechanism, improvement of the system of personnel training and retraining, introduction of new cost management methods.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛИХ ГОТЕЛІВ М. ОДЕСИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

TRENDS OF ODESA SMALL HOTELS DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

УДК 338.48(477)

Шикіна О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного
та готельно-ресторанного бізнесу
Одеський національний
економічний університет
Олійник Ю.В.
студентка
Одеський національний
економічний університет

У статті проаналізовано динаміку розвитку малих готелів м. Одеси на основі офіційних статистичних даних з метою виявлення загальних тенденцій протягом 2006-2016 рр. Протягом 2006-2016 рр. кількість малих готелів збільшилася в 3,3 рази, а їх номерний фонд збільшився в 2,3 рази, що значно більше, ніж у всіх готелях м. Одеси. Позитивні тенденції малих готелів свідчать про більшу ефективність їх роботи у порівнянні з великими засобами розміщення.

Ключові слова: малий готель, засоби розміщення, готельна послуга, номерний фонд, статистичні дані.

В статье проанализирована динамика развития малых гостиниц г. Одессы на основе официальных статистических данных с целью выявления общих тенденций в течение 2006-2016 гг. На протяжении 2006-2016 гг. количество малых гостиниц увеличилось в 3,3 раза, а их номерной фонд

увеличился в 2,3 раза, что значительно больше, чем во всех гостиницах г. Одессы. Положительные тенденции малых гостиниц свидетельствуют о большей эффективности их работы по сравнению с большими средствами размещения.

Ключевые слова: малая гостиница, средства размещения, гостиничная услуга, номерной фонд, статистические данные.

In the article, the dynamics of Odesa small hotels development basis of official statistical data is analysed to identify common trends during 2006-2016. Throughout the 2006-2016, the number of small hotels increased 3.3 times, and their total room number increased 2.3 times, which is significantly more than the whole hotel base of Odesa. Positive trends of small hotels indicate a greater efficiency of their operation compared to the large means of accommodation.

Key words: small hotel, accommodation, hotel services, number of rooms, statistical data.

Постановка проблеми. На сучасному етапі в Україні взагалі й у місті Одесі, зокрема існує тенденція щодо розвитку малих готелів. Причинами даного процесу є нестача ділянок під забудову у центрах великих міст, невеликий строк окупності капіталовкладень, а також поєднання у малому готелі визначного комфорту та індивідуального підходу до кожного гостя. Для виявлення сучасного стану малих готелів на території Одещини нами були використані офіційні статистичні дані про діяльність колективних засобів розміщення з номерним фондом до 50 одиниць, які оформлені у формі юридичних осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних із діяльністю підприємств готельного бізнесу, їхньої конкурентної переваги та перспектив розвитку належить багатьом науковцям: С. С. Галасюк [4], В. Ф. Семенову [6] та ін. Аналізу чинників, що визначають динаміку малих готелів присвячено роботи С. С. Галасюк [1-2], О. В. Шикіна [1; 3-4; 6; 8-9].

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз офіційних статистичних даних щодо функціонування малих готелів м. Одеси для визначення їх місця та потенціалу розвитку у загальній структурі готелів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Треба зазначити, що для аналізу та вивчення окремих показників готельного господарства за офіційними даними є можливість використовувати інформацію тільки юридичних осіб, що дещо дезінформує та занижує результати [1, с. 75]. Так у 2016 році у м. Одесі було 5909 місць для розміщення туристів у готелях різної цінової політики та організаційно-правової форми. За офіційними даними Головного управління статистики, у 2016 р. у м. Одесі нада-

вали послуги 40 закладів розміщення малої місткості організаційно-правової форми – юридичні особи (надалі інформація буде надаватися тільки по юридичним особам). Аналіз даних табл. 1 [2] показує, що за період з 2006-2016 рр. у м. Одесі спостерігається зростання кількості готелів та аналогічних засобів розміщення у 1,8 рази у той час, як кількість малих готелів зросла майже у 3,3 рази, що свідчить про зацікавленість підприємців у даному форматі бізнесу.

Дані табл. 1 свідчать про зростання частки малих готелів у загальній кількості у м. Одесі. Так вона змінилася з 38,71% у 2006 р. до 70,18% у 2016 р., що у свою чергу склало 31,47 п. п. Зростання спостерігалось і у номерному фонді малих готелів – у 2,3 рази (на 509 номерів), що у порівнянні з відносними показниками загальної кількості номерного фонду готелів м. Одеси більше на 92%. Ця тенденція є характерною для ринку малих готелів м. Одеси [3].

Частка номерного фонду малих готелів у загальній кількості м. Одеси коливалась від 16,97% у 2006 р. до 28,04% у 2016 р. Середня місткість номерного фонду м. Одеси схильна до зниження – 72,61 номера на одне підприємство у 2006 р., до 55,75 номера у 2016 р. [4, с. 67]. Така сама тенденція присутня і у малих готелях – місткість зменшилася з 31,83 номера у 2006 р. до 22,28 у 2016 р., що склало падіння на 30,00%. Це може свідчити про введення в експлуатацію за останні роки засобів розміщення переважно з середнім та малим номерним фондом.

Наочно частку малих готелів від загальної кількості готелів м. Одеси можна спостерігати у динаміці з 2006 р. по 2016 р. на рис. 1. Цікавим

Таблиця 1

Малі готелі та аналогічні засоби розміщення юридичні особи в загальній кількості м. Одеси за 2006-2016 рр.

Показники		Значення показників по роках		Абс. відх. од.	Тр. 2015 / 2005 р., %
		2006	2016		
Кількість засобів розміщення, од.	Усього	31	57	26	183,87
	у т. ч. малих	12	40	28	333,33
Частка малих засобів розміщення у загальній кількості, %		38,71	70,18	31,47	
Номерний фонд засобів розміщення, ном.	Усього	2251	3178	927	141,18
	у т. ч. малих	382	891	509	233,25
Частка малих засобів розміщення у загальному номерному фонді, %		16,97	28,04	11,07	
Середня ємність засобів розміщення ном.	Усього	72,61	55,75	-16,86	76,78
	у т. ч. малих	31,83	22,28	-9,56	69,97

Джерело: складено автором на основі [5]

є факт, що кількість малих готелів у структурі готелів м. Одеси стрімко збільшувалася при досить повільному зростанні загальної кількості готелів, що може свідчити про вихід з ринку великих готелів юридичних осіб.

Сприяти появі більшої кількості малих готелів за останні роки могли наступні чинники. Для відкриття малих готелів існує потреба в невеликих фінансових вкладеннях за відносно високих прибутків. Вищий коефіцієнт завантаження навіть у перші роки функціонування порівняно з великими готелями, що доведено емпіричним шляхом. Рентабельність малих готелів складає близько 18% тоді, як аналогічний показник для великих готелів знаходиться на рівні 8-10%. Термін окупності малих готелів становить від 3 до 5 років, а для готельних комплексів складає в середньому 7 років. Немаловажливим фактом є здатність до гнучкої системи ціноутворення [6, с. 204], наявність у малих готелях персоналізованого обслуговування, що якісно виокремлює їх на ринку готельних послуг.

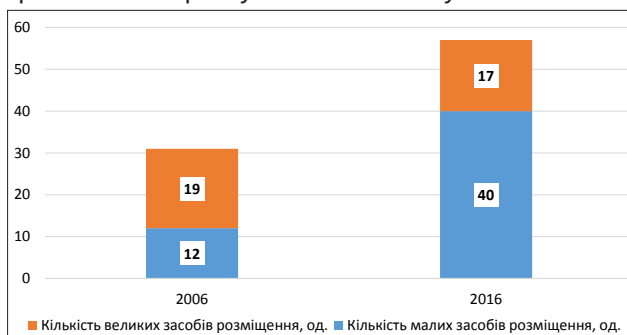


Рис. 1. Динаміка кількості засобів розміщення у м. Одесі за 2006-2016 рр.

Джерело: складено автором на основі [5]

Розподіл засобів розміщення малої місткості за категоріями здійснюється нерівномірно та значно змінювався за останні 6 років (див. табл. 2). Наприклад, частка категорії «5 зірок» серед малих готелів постійно зростала (з 8,0% у 2011 р. до 20,0%

у 2016 р.) та кількість їх у 2016 р. склала 8 готелів: «Дюк», «Палас Дель Мар», «Panorama De Luxe», «Відрада», «Kadorr Hotel Resort & Spa», «Вілла Ле Прем'єр», «Каліфорнія», «M1».

Частка категорії «4 зірки» також зростає (з 16,0% у 2011 р. до 20,0% у 2016 р.), їх кількість у 2016 р. склала 8 готелів. Кількість готелів категорії «3 зірки» залишається стабільною останні 6 років, а готелі категорії «1-2 зірки» майже не представлені, що дає змогу констатувати відсутність бажання отримувати низьку відзнаку готелям з кількістю номерів менше 50.

Таблиця 2

Розподіл малих готелів та аналогічних засобів розміщення за категоріями у м. Одесі за 2011-2016 рр.

Категорія готелю	Одиниці виміру	Роки					
		2011	2012	2013	2014	2015	2016
1*	од.	2	1	0	0	1	1
	%	8,0	4,2	0,0	0,0	3,2	2,5
2*	од.	0	0	0	0	1	3
	%	0,0	0,0	0,0	0,0	3,2	7,5
3*	од.	3	3	3	3	3	3
	%	12,0	12,5	12,0	11,5	9,7	7,5
4*	од.	4	5	6	7	6	8
	%	16,0	20,8	24,0	26,9	19,4	20,0
5*	од.	2	2	3	3	6	8
	%	8,0	8,3	12,0	11,5	19,4	20,0
Без категорії	од.	14	13	13	13	14	17
	%	56,0	54,2	52,0	50,0	45,2	42,5
Разом	од.	25	24	25	26	31	40
	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено автором на основі [4, с. 79]

Згідно з даними табл. 3 частка готелів та засобів розміщення з номерним фондом від 1 до 5 номе-

рів становить 0,0% – ці готелі згідно з законодавством України не можуть уважатися готелем. Кількість малих готелів із місткістю від 5 до 9 номерів склала 20,0%, у цій групі шість готелів мають категорію. Кількість малих готелів із місткістю від 10 до 19 номерів склала 22,5%. Частка малих готелів, які мають від 20 до 29 номерів, становить 27,5%, від 30 до 39 номерів – 25,0%, від 40 до 50 номерів – 6,0%. Як бачимо з табл. 3 – найбільша за кількістю частка малих готелів приходить на місткість номерного фонду більше 20 номерів.

За даними табл. 4, у 2016 р. одноразова місткість готельного фонду м. Одеси склала 5909 місць, показник кількості готельних місць у розрахунку на 1 тисячу місцевого населення дорівнював

5,8 місця (5909 місць: 1 010 783 x 1 000 осіб = 5,8 місця / 1 тис. осіб). За європейськими нормами даний показник має становити, як мінімум, 10. Частка малих готелів у загальній місткості зростала та становила у 2016 р. 28,60% у порівнянні з 16,62% у 2006 р.

Кількість обслугованих клієнтів у загальному обсязі засобів розміщення туристів м. Одеси з 2006 р. мала негативну тенденцію. Якщо розглянути динаміку кількості обслугованих клієнтів за розподілом на малі та великі готелі, то у малих готелях за 2016 р., у порівнянні з 2006 р., є приріст на 60,3% за рахунок збільшення кількості малих засобів розміщення. Якщо ж розглянути відносні показники (кількість обслугованих туристів на

Таблиця 3

Розподіл малих готелів та аналогічних засобів розміщення м. Одеси залежно від місткості номерного фонду у 2016 р.

Готелі	Кількість номерів						Разом
	До 5	5-9	10-19	20-29	30-39	40-50	
1*	0	0	0	0	1	0	1
2*	0	2	1	0	0	0	3
3*	0	1	1	0	1	0	3
4*	0	2	1	1	4	0	8
5*	0	1	2	4	1	0	8
Без категорії	0	2	4	6	3	2	17
Загалом	0	8	9	11	10	2	40
Питома вага до загальної кількості, %	0,0	20,0	22,5	27,5	25,0	5,0	100,0

Джерело: складено автором на основі [4, с. 85]

Таблиця 4

Середній час перебування клієнтів у готелях та аналогічних засобах розміщення м. Одеси та їх рівень завантаження за 2006-2016 рр.

Показники		Значення показників по роках		Абс. відх. од.	Тр. 2016 / 2006 р., %
		2006	2016		
Місткість готельних підприємств, од.	Усього, у т. ч.:	4243	5909	1666	139,26
	малі готелі	705	1690	985	239,72
	решта	3538	4219	681	119,25
Частка малих готелів у загальній місткості, %		16,62	28,60	11,98	
Обслуговано клієнтів, осіб	Усього у т. ч.:	245597	161008	-84589	65,56
	малі готелі	25062	40182	15120	160,33
	решта	220535	120826	-99709	54,79
Частка малих готелів в обслуговуванні клієнтів, %		10,20	24,96	14,75	
Загальний час перебування клієнтів, людино-днів	Усього, у т. ч.:	603879	279630	-324249	46,31
	малі готелі	78087	83812	5725	107,33
	решта	525792	195818	-329974	37,24
Частка малих готелів у загальному обсязі надаваних люд.-днів обслуговування, %		12,93	29,97	17,04	
Середній час перебування клієнтів, днів	Усього у т. ч.:	2,46	1,74	-0,72	70,63
	малі готелі	3,12	2,09	-1,03	66,94
	решта	2,38	1,62	-0,76	67,98
Рівень завантаження, %	Усього, у т. ч.:	38,99	12,97	-26,03	
	малі готелі	30,35	13,59	-16,76	
	решта	40,72	12,72	-28,00	

Джерело: складено автором на основі [4, с. 85]

один малий засіб розміщення), то він скоротився майже у двічі – 2088,5 особи на 1 малий засіб розміщення у 2006 р. у порівнянні з 1004,5 особи у 2016 р. Це може свідчити про існуючий потенціал залучення клієнтів.

Також цікавим є факт, що частка малих готелів у кількості обслугованих клієнтів після кризисного для готельного бізнесу України 2014 р. збільшилася, тобто лояльність клієнтів до малих засобів розміщення дещо вища, ніж у решти готелів. На це можуть впливати особливості надання послуг у малих готелях, що є їхньою основною конкурентною перевагою [7, с. 47].

Що стосується показника загального часу перебування клієнтів, то він скорочувався як у загальній кількості засобів розміщення (на 53,69% у 2016 р. у порівнянні з 2006 р.), так і у малих засобах розміщення (на 62,76% у 2016 р. у порівнянні з 2006 р.), але повільнішими темпами.

Виходячи з рис. 2. середнє завантаження готелів м. Одеси падає з 2006 року. Якщо у 2006 р. воно становило 38,99%, то у 2016 р. зупинилося на позначці 12,97%, що занадто мало (середній показник в Україні в 2016 р. склав 25%) [8, с. 17].

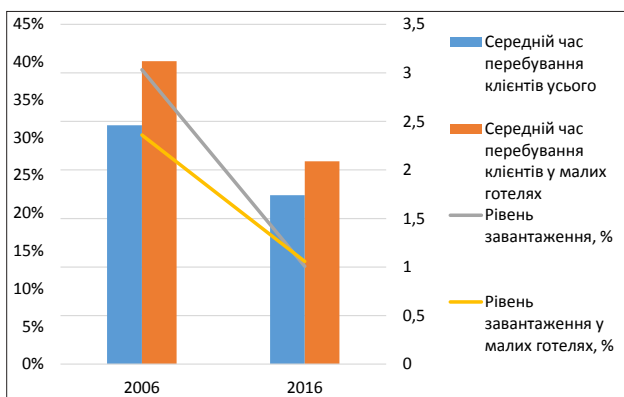


Рис. 2. Динаміка середнього часу перебування клієнтів у готелях та аналогічних засобах розміщення м. Одеси та рівня завантаження за 2006-2016 рр.

Джерело: складено автором на основі [5]

У малих готелях також спостерігалось зниження завантаження: у 2006 р. показник склав 30,35%, а у 2016 р. – 13,59%, однак, рівень завантаження малих готелів все ж більше, ніж у решти засобів розміщення, які мають середній та великий номерний фонд за останні 10 років [9].

За 2006-2016 рр. спостерігається стрімке падіння середнього часу перебування клієнтів у малих готелях. Якщо у 2006 р. даний показник складав 2,46 дня, то вже у 2016 р. – 1,74 дня. Як відомо, залучити нового клієнта коштує дорожче, ніж надавати послуги вже наявному, тобто малим готелям м. Одеси слід продумати політику заохочення більш тривалого перебування клієнтів [10].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволяє констатувати, що

мали готелі зайняли своє місце у структурі готельної бази м. Одеси. Їм властиві такі тенденції:

- малі готелі складають 70,18% від загальної кількості у м. Одесі у 2016 р.;
- частка номерного фонду малих готелів м. Одеси складає 28,04%;
- малі готелі проявили себе більш адаптивними до кризи 2008 р.;
- збільшення кількості висококатегорованих малих готелів у м. Одесі;
- найбільша за кількістю частка малих готелів приходить на місткість номерного фонду більше 20 номерів, яка становить 27,5%;
- зниження завантаження малих готелів, яке, проте, вище, ніж у решти готельних підприємств, які мають середній та великий номерний фонд;
- необхідність підвищення рівня завантаження готелю, забезпечення відповідності матеріально-технічної бази та послуг вимогам певних стандартів по засобах розміщення, наявність значної кількості конкурентів обґрунтовують доцільність проведення сумісних заходів у форматі єдиної асоціації. Це дасть змогу вирішити у майбутньому частку проблем, що окремий малий готель не може здужати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галасюк С. С. Малі готелі в структурі готельної бази Одеського регіону / С. С. Галасюк, О. В. Шикіна // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки: збірник наук. праць. – Чернівці: БДФЕУ, 2015. – Вип. 28. – Ч. 2. – С. 75-79.
2. Галасюк С. С. Особливості функціонування готельних підприємств малої місткості в конкурентному середовищі / С. С. Галасюк, О. В. Гусєва // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики: Матеріали III міжнародної наук.-практ. конф. (18-19.09.2014). – Одеса: Атлант, 2014. – С. 16-18.
3. Шикіна О. В. Динаміка розвитку малих готелів м. Одеси / О. В. Шикіна // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 1(187). – С. 313-325.
4. Галасюк С. С. Організаційно-економічні засади функціонування малих готелів: монографія / С. С. Галасюк, О. В. Шикіна. – Одеса: Атлант, 2015. – 279 с.
5. Колективні засоби розміщування в Україні у 2016 році: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 200 с.
6. Семенов В. Ф. Поняття і зміст організаційно-економічного забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості / В. Ф. Семенов, С. С. Галасюк, О. В. Шикіна // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10(172). – С. 202-212.
7. Гусєва О. В. Ціни як індикатор ділової активності на ринку готельних послуг крупного міста / О. В. Гусєва // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2010 – № 39. – С. 44-51.
8. Шикіна О. В. Організаційно-економічне забезпечення функціонування готельних підприємств малої

місткості: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / О. В. Шикіна. – Одеса: Одеський національний економічний університет, 2015. – 22 с.

9. Шикіна О. В. Сучасний стан розвитку готельного бізнесу Одеської області / О. В. Шикіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2016. – Вип. № 13. – С. 413-420.

10. Гусєва О. В. Проблеми функціонування малих готелів в Україні / О. В. Гусєва // Науковий вісник. Одеський державний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2009. – № 5(83). – С. 216-226.

REFERENCES:

1. Halasiuk S.S., Shykina O.V. (2015) Mali hoteli v strukturі hotelnoi bazy Odeskoho rehionu [Small hotels in the Odessa region hotel base structure] // Naukovyi visnyk Bukovynskoho derzhavnogo finansovo-ekonomichnoho universytetu. – Serii: Ekonomichni nauky. – Vyp. 28, Ch. 2. – S. 75-79.

2. Halasiuk S.S., Husieva O.V. (2014) Osoblyvosti funktsionuvannia hotelnykh pidpriemstv maloi mistkosti v konkurentnomu seredovyschi [Features of functioning of hotel enterprises of small capacity in a competitive environment] // Ekonomika pidpriemstva: suchasni problemy teorii ta praktyky: Materialy III mizhnarodnoi nauk.-prakt. konf. (18-19.09.2014). – Odessa: Atlant, – S. 16-18.

3. Shykina O.V. (2015) Dynamika rozvytku malykh hoteliv m. Odesy [The dynamics of Odessa small hotels development] // Aktualni problemy ekonomiky. – 2017. – #1(187). – S. 313-325.

4. Halasiuk S.S., Shykina O.V. (2015) Orhanizatsiino-ekonomichni zasady funktsionuvannia malykh hote-

liv [Organizational and economic principles of small hotels]: Monohrafiia. – Odesa: Atlant. – 279 s.

5. Koleytyvni zasoby rozmishchuvannia v Ukraini u 2016 rotsi: Statystychnyi biuletyn [Collective placement in Ukraine in 2016: statistical bulletin]. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2017. – 200 s.

6. Semenov V.F., Halasiuk S.S., Shykina O.V. (2015) Poniattia i zmist orhanizatsiino-ekonomichnoho zabezpechennia funktsionuvannia hotelnykh pidpriemstv maloi mistkosti [The notion and contents of organizational and economic support of small capacity hotel enterprises operation] // Aktualni problemy ekonomiky. – #10(172). – S. 202-212.

7. Husieva O.V. (2010) Tsiny yak indykator dilovoi aktyvnosti na rynku hotelnykh posluh krupnogo mista [Prices as an indicator of business activity in the market of hotel services of a large city] // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: Zbirnyk nauk. prats Odeskoho derzh. ekon. un-t. – № 39. – S. 44-51.

8. Shykina O.V. (2015) Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia funktsionuvannia hotelnykh pidpriemstv maloi mistkosti [Organizational and Economic Support of Small Capacity Hotel Enterprises Operation] (PhD Thesis), Odessa: Odeskyi natsionalnyi ekonomichni universytet. – 22 s.

9. Shykina O.V. (2016) Suchasnyi stan rozvytku hotelnoho biznesu Odeskoi oblasti [Modern state of the hotel business of Odessa region] // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – Mykolaiv, – Vyp. #13. – S. 413-420.

10. Husieva O.V. (2009) Problemy funktsionuvannia malykh hoteliv v Ukraini [Problems of the functioning of small hotels in Ukraine] // Naukovyi visnyk. Odeskyi derzhavnyi ekonomichni universytet. Vseukrainska asotsiatsiia molodykh naukovtsiv. – Nauky: ekonomika, politohiia, istoriia. – #5(83). – S. 216-226.

Shykina O.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Tourism,
Hotel and Restaurant Business
Odessa National Economic University

Oliinyk Y.V.

Student
Odessa National Economic University

TRENDS OF ODESA SMALL HOTELS DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

At the present stage in Ukraine, in general, and in the city of Odesa, in particular, there is a tendency towards the development of small hotels. The reasons for this process are the lack of construction sites in the centres of large cities, a short payback period of investments, as well as a combination of a good hotel and an individual approach to each guest.

The purpose of the article is to analyse the official statistics on the functioning of small hotels in Odesa in order to determine their place and potential for the development in the overall structure of hotels.

In the article, the place of small hotels in the structure of Odesa hotel base on the basis of official statistical data is defined to identify common trends during 2006-2016. Throughout the 2006-2016, the number of small hotels increased 3.3 times, and their total room number increased 2.3 times, which is significantly more than the whole hotel base of Odesa. There is the opposite situation with the average capacity of accommodation facilities. If in 2006 the average capacity of Odesa hotels was 72 rooms and for small hotels – 31, by 2016 it decreased from 55 to 22 rooms respectively, indicating a tendency of the smallest hotels size reduction. Positive trends of small hotels indicate the greater efficiency of their operation compared to the large means of accommodation. The conclusion that small hotels develop at higher rates than other means of accommodation is drawn.

It is offered to introduce the term “small hotel” at the state level as “collective means of accommodation, which has the number of rooms less than 50 and provides hotel services with compulsory service.”

The conducted research allows us to state that small hotels have taken their place in the structure of the hotel base of the city of Odesa.

БИЗНЕС-ЭТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

THE BUSINESS ETHICS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN PROVING INFORMATION-COMMUNICATIONAL MANAGEMENT OF AN ORGANIZATION

Рассмотрена проблема внедрения элементов бизнес-этики в концепцию консолидации информации для обеспечения экономической безопасности организации, необходимость применения принципов консолидации информации в организации и внедрение системы управления знаниями. Определена необходимость внедрения элементов бизнес-этики для максимизации конкурентных преимуществ организации в контексте обеспечения системы экономической безопасности организации.

Ключевые слова: бизнес-этика, управление знаниями, организация, информация, концепция, проблема, система, принятие решений, уровень, внутренняя угроза, внешняя угроза, управление, элементы, отношения, принципы.

Rozглянуто проблему впровадження елементів бізнес-етики в концепції консолідації інформації задля забезпечення економічної безпеки організації, необхідність застосування принципів консолідації інформації в організації та впровадження системи управління знаннями. Визначено необхідність впровадження елементів бізнес-етики

для максимізації конкурентних переваг організації в контексті забезпечення системи економічної безпеки організації.

Ключові слова: бізнес-етика, економічна безпека, організація, консолідована інформація, концепція, проблема, система, прийняття рішень, рівень, внутрішня погроза, зовнішня погроза, управління, елементи, відносини, принципи.

The problem of implementing business-ethics elements into the concept of information consolidation is considered in order to provide economic security of an organization. The necessity of applying the principles of information consolidation in an organization is analysed, as well as implementing a system of knowledge management. The necessity of implementing business-ethics elements is defined to maximize competitive benefits of an organization in the context of providing an organization with an economic security system.

Key words: business-ethics, economic security, organization, information consolidation, concept, problem, system, decision-making, level, internal threat, external threat, management, elements, relationships, principles.

УДК 316.6

Юрєва І.А.

к.э.н., доцент,
доцент кафедры экономического
анализа и учета
Национальный
технический университет
«Харьковский
политехнический институт»

Постановка проблемы. Управление знаниями, зародившееся в начале 90-х годов прошлого века поначалу никак не было связано с информационными технологиями. Целью управления знаниями было создание руководств и методик для оптимального использования интеллектуального потенциала работников компаний. Тогда же «знания» были признаны экономической категорией, «фактором успеха», и только спустя некоторое время появились информационные технологии для работы с ними.

Анализ последних исследований и публикаций. Решению проблем по внедрению элементов бизнес-этики в концепцию информации для обеспечения организации были посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых. Значительная их часть посвящена как вопросам этики бизнеса, консолидации информации, так и экономической безопасности на разных уровнях. Теоретические и практические вопросы внедрения элементов бизнес-этики в концепцию консолидации информации для обеспечения экономической безопасности организации нашли отображение в работах В. Апопия, К. Девиса, С. Задека, Е. Карнеги, Г. Ленсена, М. Фридмена, О. Шелдона, А. Базилюка, Г. Башнянина, Г. Бутко, В. Воробей, С. Ілляшенко, С. Князя, О. Кузьмина, А. Садекова, М. Стародубской, М. Туган-Барановского, В. Валяльщика, А. Одинцова, В. Воло-

шина, О. Арефьева, Д. Ковалева, С. Покропивного, Т. Васильцева и др. Вклад в исследования экономической безопасности предприятия внесли известные ученые-экономисты: Г. Козаченко, В. Пономарев, О. Ляшенко, В. Тамбовцев, Р. Дацков, И. Плетникова, В. Шликов, А. Кириенко. В специализированной литературе также проводилось исследование взаимосогласованности концепции консолидированной информации как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия, где было определено, что консолидация информации направлена прежде всего на диалектическую взаимосвязь между бизнесом и обществом, которое характеризуется взаимными этическими нормами, правами и обязанностями заинтересованных сторон для получения определенных конкурентных преимуществ организаций.

Постановка заданий. В данной работе провести исследование совместимости концепции консолидированной информации как механизма обеспечения экономической безопасности предприятия и этическими нормами, правами и обязанностями заинтересованных сторон, для получения определенных конкурентных преимуществ организаций.

Изложение основного материала исследования. В конце прошлого века в индустриально развитых странах начинается период серьезных социальных изменений. Материальное производ-

ство становится вторичным, а вот производство информации первичным. Естественно, происходят значительные изменения и в структуре занятости: главной производительной силой становится неизвестная доселе категория работники знаний (knowledge workers). Этот процесс изменения социальной структуры общества, а также общественное значение работников знаний обосновал еще в 50-е годы Питер Друкер. Он выделяет два главных специфических свойства работника знаний:

– первое заключается в том, что работник знаний от всех остальных участников трудового процесса отличается тем, что сам, причем безраздельно, владеет своими собственными средствами производства, которые обычно называют скрытыми, неразрывно принадлежащими ему интеллектом, памятью, знаниями, инициативой, личным опытом. Это создает владельцам предприятий немалые сложности. Они озабочены тем, как и каким образом отчуждать эти скрытые знания и превращать их в явные, зафиксированные и перенесенные на те или иные типы носителей. Кроме того, возникает сложность с тем, что, уходя из компании, работник уносит с собой свои неотчужденные знания. Сделать скрытое знание явным социальная функция управления знаниями;

– вторым свойством является особенность работника знаний, заключающаяся в том, что он, вне зависимости от квалификации, являясь частью некоторого производственного процесса, может эффективно работать только в составе коллектива. Отсюда следует очевидная необходимость в создании технологического обеспечения данной категории работников, подобного станкам и инструментам индустриальных работников. Эту функцию управления знаниями можно назвать технологической [8, с. 138].

Основоположник менеджмента знаний, Питер Друкер, в книге «Задачи менеджмента в 21-ом веке» пишет о том, что следующая информационная революция уже началась. И это не революция в технике, оборудовании, технологии или программном обеспечении. Это революция концепций.

К основным концепциям управления, поддерживающим современные тенденции стратегического развития организации, можно отнести:

- процессный подход;
- методологию системы сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC);
- методологию добавленной экономической стоимости (Economic Value Added, EVA);
- методологию расчета себестоимости по видам деятельности (Activity Based Costing, ABC);
- электронную коммерцию;
- информационные порталы;
- управление знаниями, которое в будущем станет ключевой технологией, определяющий парадигму менеджмента в целом.

В настоящее время технологическая революция с информационными технологиями в центре заново формирует материальную основу общества. В новой информационной экономике – экономике, основанной на знаниях, источник производительности заключается в технологии генерирования знаний.

Знания и информация являются критически важными элементами в системе административного менеджмента как процесс производства всегда основан на некотором уровне знаний и на обработке информации, так и управление производственным процессом, принятие административных решений подразумевает организацию эффективной системы консолидирования информации.

Современное изменение технологической парадигмы рассматривают, как сдвиг от технологии, основанной главным образом на вложении дешёвой энергии, к технологии, основанной преимущественно на дешёвых вложениях знания и информации, ставших предметом и средством труда.

Человек, человеческая мысль прямо является производительной силой, а не просто определенным элементом производственной системы.

Особую актуальность приобретает разработка комплексной модели консолидирования информации эффективной административной деятельности, учитывающей эмоциональную компетентность аналитика консолидированной информации, его эмоциональную «пригодность» к функциям цикла консолидирования информации.

В эффективной деятельности, управление знаниями является инновационной областью менеджмента, сфокусированной на процессах и людях, вовлеченных в создание, распространение и оценку знаний, необходимых для реализации бизнес-стратегий.

Управление знаниями, в отличие от информационной работы, отдает предпочтение людям и процессам, а не теории и технологии построения информационных систем ради самих информационных систем. Для систем административного менеджмента, в условиях переизбытка циркулирующей в организации и приходящей извне информации, становится необходима не просто информационная система, а интеллектуальная система управления знаниями, в которой правильная постановка вопроса (задание критериев и системы ограничений на естественном разговорном языке) означает получение мгновенного, достоверного и актуального ответа.

Знания можно определить, как фонд моделей, описывающих объекты, области их применения и факты, как они существуют в структуре человеческого познания. Знания создаются людьми в их сознании в процессе обобщения индивидуального опыта и являются результатом отделения значимого от незначительного.

Обладание информацией еще не означает обладание знаниями.

Информация – это набор сведений, уменьшающих степень неопределенности у их получателя. Такие сведения включают данные, не несущие полезной информации и многократно увеличивающие временные и прочие издержки пользователя на извлечение и обработку полезной информации. Применительно к управлению бизнес-процессами, информация – это необходимый (минимальный) и достаточный набор сведений, на основе которых подготовленные специалисты могут выполнить данный бизнес-процесс.

Знания – проверенные общественной практикой полезные сведения, которые могут многократно использоваться людьми для решения тех или иных задач. Знания как объект коммерции и автоматизации – логически полный ограниченный набор сведений для непосредственного решения требуемой задачи подготовленными специалистами.

Управление знаниями с точки зрения стратегической перспективы развития административных систем состоит в осознании и выделении в качестве «объекта управления» всего того, что знает и умеет организация, в получении выгоды посредством выявления и/или создания благоприятных конкурентных возможностей.

Основными объектами менеджмента знаний являются объективированные и не объективированные знания, связи этих знаний с процессами организации, а также сотрудники компании, которые создают и используют эти знания и реализуют процессы, в которые они вовлечены.

Конкурентные преимущества управления знаниями могут быть достигнуты «переводом» знаний в ценные смысловые руководства к действию.

Технологии «менеджмента знаний» должны поддерживаться средствами бизнес-инжиниринга, концепцией управления предприятием на основе построения его информационной бизнес-модели. В ходе реализации принятой модели управления знание должно переходить в действия: в эффективное представление информационных ресурсов для принятия решений и поддержки процессов выполнения принятых решений. Только такая стратегия управления знаниями и её воплощение в жизнь с помощью информационных и коммуникационных технологий обеспечивает наибольшую вероятность конкурентного преимущества организации.

Экономические предпосылки к развитию управления знаниями можно разделить на две категории. Первая, связана с многочисленными попытками обосновать экономическую целесообразность или нецелесообразность информационных технологий, не выходя при этом за рамки традиционных экономических представлений. Обычно для оценки экономической эффектив-

ности используется показатель возврата от инвестиций (Return on Investment – ROI). Однако, он неприменим к информационным технологиям уже в силу нематериальности их предмета. Не принимая это во внимание, не разобравшись в сути явления, начиная с 80-х годов 20 века, многие экономисты стали критически высказываться по поводу экономической целесообразности информационных технологий. Они нашли для этого образное выражение в так называемом парадоксе продуктивности и компьютерном парадоксе, содержательный смысл которого сводится к тому, что в компьютеры и другие сопутствующие технологии инвестируются миллиарды или даже триллионы долларов, а достоверных данных о полученном экономическом эффекте нет.

Выводы из проведенного исследования. Используя огромную статистическую базу, было убедительно продемонстрировано, что никакой явной корреляции между размером инвестиций в информационные технологии и прибыльностью предприятия не существует. Это действительно так, если пользоваться традиционными методиками оценки эффективности инвестиций. Сами по себе технологии не прибыльны, прибыль приносят операции со знаниями. Экономическая оценка информационных технологий должна строиться, прежде всего, с учетом знания как экономического фактора. К такому же выводу можно прийти, отталкиваясь от концепции интеллектуального капитала того факта, что капитал практически любого современного предприятия в основном нематериален. В биржевой стоимости высокотехнологических компаний до 95% выпадает именно на эту виртуальную часть. Сегодня лишь только в добывающей промышленности и в тяжелом машиностроении стоимость основных фондов можно сравнить с величиной интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал – это совокупность явных и неявных знаний.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Линник О.І., Смоліков Р.Ф., Юр'єва І.А. Антикризове управління на вітчизняних та закордонних підприємствах: теорія, діагностика кризового стану, соціально-економічний аспект управління. Монографія / – Харків: НТУ «ХПІ», 2012. – 543 с.
2. Юр'єва І.А., Побережна Н.М. Кол. Монографія. Дослідження та оптимізація економічних процесів: кол. монографія за 526 ед. О.В. Манойленко. – Х: «Щедра садиба плюс», 2014 р. – 412-431 с.
3. Іващенко О.В., Гельман В.М. Фінансово-економічна безпека держави / О.В. Іващенко, В.М. Гельман // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(1). – С. 121-131. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2(1)_16.pdf).
5. Юр'єва І.А., Олейнікова А., Бойко В. Дослідження формування корпоративного середовища

соціальної відповідальності підприємства: кол. монографія за ред. О.В. Манойленко. – Х: «Щедра садиба плюс», 2015 р. С. 209-223.

6. Юр'єва І.А. Антикризове управління підприємством // Єршова Н.Ю., Портная О.В. Уклад. І.А. Юр'єва. – Львів: Видавництво «Магнолія 2006», 2013. – 283 с.

7. Юр'єва І.А., Олейнікова А., Бойко В. Дослідження рівнів організаційної культури як чинник соціальної відповідальності підприємств Матеріали 11-й міжнародної науково-практичної конференції «Исследования и оптимизация экономических процессов «Оптимум-2015», г. Харьков, 7-9 декабря, 2015 г., с. 236-238.

8. Drucker P. Management Challenges for the 21st Century / Drucker Peter. – Walter J. Geldart, M. Eng., M. Div. – September, 1999 – 456 с.

9. Мильнер Б.З. Управление знаниями Эволюция и революция в организации/ Борис Захарович Мильнер. – Москва: Инфра-М, 2003. – 334 с.

10 Информационно-аналитическая деятельность: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Н.А. Сляднева – Режим доступа: <http://www.it2b.ru/it2b2.view3.page53.html>.

REFERENCES:

1. Lynnyk O.I., Smolovyk R.F., Yurieva I.A. Antykrizove upravlinnia na vitchyznianskykh ta zakordonskykh pidpriemstvakh: teoriia, diahnozyka kryzovoho stanu, sotsialno-ekonomichnyi aspekt upravlinnia Monohrafiia / – Kharkiv: NTU «KhPI», 2012. – 543 s.

2. Yurieva I.A., Poberezhna N.M. Kol. Monohrafiia Doslidzhennia ta optymizatsiia ekonomichnykh prot-

sesiv: kol. monohrafiia za 9 ed. O.V. Manoilenko. – Kh: «Shchedra sadyba plius», 2014 r. – 412-431 s.

3. Ivashchenko O.V., Helman V.M. Finansovo-ekonomichna bezpeka derzhavy / O.V. Ivashchenko, V.M. Helman // Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnogo universytetu (ekonomichni nauky). – 2013. – # 2(1). – S. 121-131. – Rezhym dostupu: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2\(1\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2(1)_16.pdf).

5. Yurieva I.A., Oleinikova A., Boiko V. Doslidzhennia formuvannia korporatyvnoho seredovyscha sotsialnoi vidpovidalnosti pidpriemstva: kol. monohrafiia za red. O.V. Manoilenko. – Kh: «Shchedra sadyba plius», 2015 r. S. 209-223.

6. Yurieva I.A. Antykrizove upravlinnia pidpriemstvom // Yershova N.Yu., Portnaia O.V. Uklad. I.A. Yurieva. – Lviv: Vydavnytstvo «Mahnoliia 2006», 2013. – 283 s.

7. Yurieva I.A., Oleinikova A., Boiko V. Doslidzhennia rivniv orhanizatsiinoi kultury yak chynnyk sotsialnoi vidpovidalnosti pidpriemstv Materyali 11-y mezhdunarodnoi nauchno-praktycheskoi konferentsyy «Yssledovanyia y optymizatsiia ekonomicheskyykh protsessov «Optimum-2015», h. Kharkov, 7-9 dekabria, 2015 h., s. 236-238.

8. Drucker P. Management Challenges for the 21st Century / Drucker Peter. – Walter J. Geldart, M. Eng., M. Div. – September, 1999 – 456 с.

9. Mil'ner B.Z. Upravlenie znaniyami Evolyutsiya i revolyutsiya v organizatsii / Boris Zakharovich Mil'ner. – Moskva: Infra-M, 2003. – 334 s.

10. Informatsionno-analiticheskaya deyatelnost': problemy i perspektivy [Elektronnyy resurs] / N.A. Slyadneva – Rezhim dostupa: <http://www.it2b.ru/it2b2.view3.page53.html>.

**THE BUSINESS ETHICS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT
IN PROVING INFORMATION-COMMUNICATIONAL MANAGEMENT OF AN ORGANIZATION**

Knowledge management, which emerged in the early 90s, was not connected with information technologies at first. The purpose of knowledge management was to create manuals and methodologies for the optimal use of the intellectual potential of a company's employees. It was at that moment when "knowledge" was accepted as an economic category, a "success factor". Only several years later did we start to use information technologies to work with it.

Many works of Ukrainian and foreign scientists were dedicated to solving the problems in implementing business-ethics elements into the concept of information for the provision of a company. The vast majority of these works is dedicated to issues in business-ethics, information consolidation, and economic security at different levels.

Knowledge and information are crucially important in the system of administrative management. A manufacturing process is based on a certain level of knowledge and information processing, as well as managing the manufacturing process or administrative decision-making involves organizing an efficient system of information consolidation.

The modern alteration of technological paradigm is seen as a shift away to technology, which is mainly based on cheap investments of knowledge and information, which have become the object and the tool of labour.

Human beings, as well as their thoughts, are productive forces but not just a certain element of a production system.

Development of a complex model of information consolidation in administrative activity is getting more and more relevant. It considers the emotional competence of an analyst of consolidated information, his emotional "suitability" to the functions of the information consolidation cycle.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

МОРФОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ХАРАКТЕРИСТИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

A MORPHOLOGICAL APPROACH TO THE CHARACTERISTICS OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE

У статті проведений теоретичний аналіз сутності інноваційної інфраструктури. Визначено призначення інноваційної інфраструктури: інституалізація інноваційної сфери, взаємодія інноваційних структур, обслуговування інноваційних підприємств, існування інноваційного ринку, циклічність інноваційної діяльності. Запропоновано морфологічний підхід до характеристики інноваційної інфраструктури, який включає блоки: статус, формат, стан.

Ключові слова: інноваційна інфраструктура, морфологічний підхід, призначення інноваційної інфраструктури, статус інноваційної інфраструктури, формат інноваційної інфраструктури, стан інноваційної інфраструктури.

В статье проведен теоретический анализ сущности инновационной инфраструктуры. Определено назначение инновационной инфраструктуры: институализация инновационной сферы, взаимодействие инновационных структур, обслуживание инновационных предприятий, существование инновационного рынка, цикличность инновационной деятельности. Предложен

морфологический подход к характеристике инновационной инфраструктуры, включающий блоки: статус, формат, состояние.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, морфологический подход, назначение инновационной инфраструктуры, статус инновационной инфраструктуры, формат инновационной инфраструктуры, состояние инновационной инфраструктуры.

In the article, a theoretical analysis of the essence of innovation infrastructure is conducted. The purpose of the innovation infrastructure is determined: the institutionalization of innovation sphere, the interaction of innovative structures, service of innovative enterprises, the existence of innovation market, cycles of innovation activity. The morphological approach to the characterization of innovation infrastructure, which includes blocks: status, format, state, is proposed.

Key words: innovation infrastructure, morphological approach, purpose of innovation infrastructure, status of innovation infrastructure, format of innovation infrastructure, state of innovation infrastructure.

УДК 330.341.1

Лохман Н.В.

к.е.н., доцент кафедри підприємництва і торгівлі

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Постановка проблеми. Фундаментальним фактором інноваційного розвитку є інноваційна інфраструктура, основним призначенням якої є забезпечення ефективної інноваційної діяльності та створення сприятливих умов для утворення та функціонування інноваційних підприємств [1, с. 25]. Отже, розвинена інноваційна інфраструктура – необхідна частина конкурентоздатної національної економіки, тому чітке розуміння її призначення, сутності та складових елементів є необхідною умовою розвитку інноваційної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури з питань характеристики призначення та сутності інноваційної інфраструктури показав, що більшість авторів (Т.В. Гринько [2], Ю.Г. Левченко [6], Л.І. Михайлова, О.І. Гуторов, С.Г. Турчина, І.О. Шарко [9], О.С. Ліпська [7]) бачать інноваційну інфраструктуру, як необхідну концептуальну основу для обслуговування інноваційних підприємств, яка надає послуги із забезпечення інноваційної діяльності і охоплює ряд функцій та включає різноманітні підприємства.

Група таких авторів, як А.Д. Нефедьев [11], М. Якубовський, В. Щукін [17] характеризують інноваційну інфраструктуру з точки зору осно-

вного її призначення – інституалізації інноваційної сфери, тобто формування і розвиток інститутів, які функціонують як фінансово-економічні, нормативно-правові, територіальні, кадрові, інформаційні, нормоутворюючі підсистеми тощо. Ще ряд авторів Т.М. Шотік [16], П.П. Микитюк, Ж.Л. Крисько, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Скочилиас [8] визначають основне призначення інноваційної інфраструктури в забезпеченні циклічності інноваційної діяльності, тобто інноваційна інфраструктура покликана забезпечити реалізацію інноваційної діяльності через підтримку всіх стадій інноваційного циклу. Такі автори, як Г.О. Швець [15], Т.А. Ісмаїлов, Г.С. Гамидов [4] розглядають інноваційну структуру з точки зору взаємодії її елементів, які необхідні для забезпечення розвитку і підтримки усіх стадій інноваційного процесу. А.О. Дегтяр, О.І. Крюков [3] бачать інноваційну інфраструктуру як середовище існування інноваційного ринку.

На основі аналізу різних точок зору щодо інноваційної інфраструктури можливо зазначити комплексність цих понять, тобто усі ці різноманітні визначення формують більш повну та змістовну уяву про сутність цього поняття (рисунок 1).

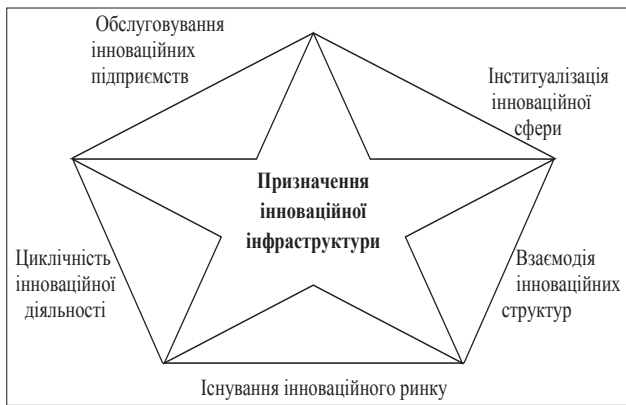


Рис. 1. Пентаграма призначення інноваційної інфраструктури

Складено на основі власних досліджень

Ми схильні до думки, що інноваційна інфраструктура є головною умовою виникнення та розвитку інноваційних підприємств та необхідним наслідком функціонування інноваційного ринку.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація характеристик інноваційної інфраструктури з точки зору морфологічного підходу.

Виклад основного матеріалу досліджень. Інноваційна інфраструктура, як складне явище потребує конкретизації через його характеристики, тому ми пропонуємо морфологічний підхід до визначення та взаємозв'язку цих характеристик (рисунок 2).

Морфологічний зріз характеристики інноваційної інфраструктури (II) можливо розглядати з позиції трьох блоків: статус інноваційної інфраструктури; формат інноваційної інфраструктури; стан інноваційної інфраструктури. Статус інноваційної інфраструктури включає такі складові як ціль, завдання, функції, принципи, ознаки інноваційної інфраструктури.

Автори О.С. Ліпська та Т.М. Шотік бачать ціль інноваційної інфраструктури, як створення умов для ефективної взаємодії об'єктів інфраструктури щодо ефективного використання інноваційного потенціалу та отримання інноваційного продукту шляхом поєднання реального попиту на нову, суттєво удосконалену продукцію, процеси, роботи (послуги), тощо [7, с. 70; 16, с. 248].

Будь-яка ціль може бути досягнення шляхом розв'язання комплексу задач. Перманентний характер задач інноваційної інфраструктури пов'язаний по-перше, з декларуванням інноваційної політики України, по-друге, з відсутністю практичної реалізації принципів цієї політики.

Інноваційна інфраструктура як інструмент розвитку сучасного інноваційного суспільства виконує ряд функцій. Ці функції корегуються з завданнями інноваційної інфраструктури. При характеристиці функцій інноваційної інфраструктури можливо визначити такі модулі [8; 14]: інформуючий (розповсюдження інформації між учасниками інноваційного ринку); забезпечуючий (задоволення потреб учасників інноваційного ринку щодо інноваційної продукції; забезпечення зв'язків між підсистемами інноваційної діяльності); регулюючий (формування попиту і пропозиції на інноваційну продукцію, регулювання кон'юнктури ринку); стимулюючий (сприяння створенню та розширенню інноваційної продукції); координуючий (регулювання елементів інноваційної системи); підтримуючий (підтримка виробничо-технологічної, фінансово-кредитної, страхової, інформаційно-консультаційної та кадрової діяльності суб'єктів інноваційного ринку); активізуючий (активізація інноваційної діяльності шляхом зниження ризиків, організації стандартизації та сертифікації інноваційної продукції).

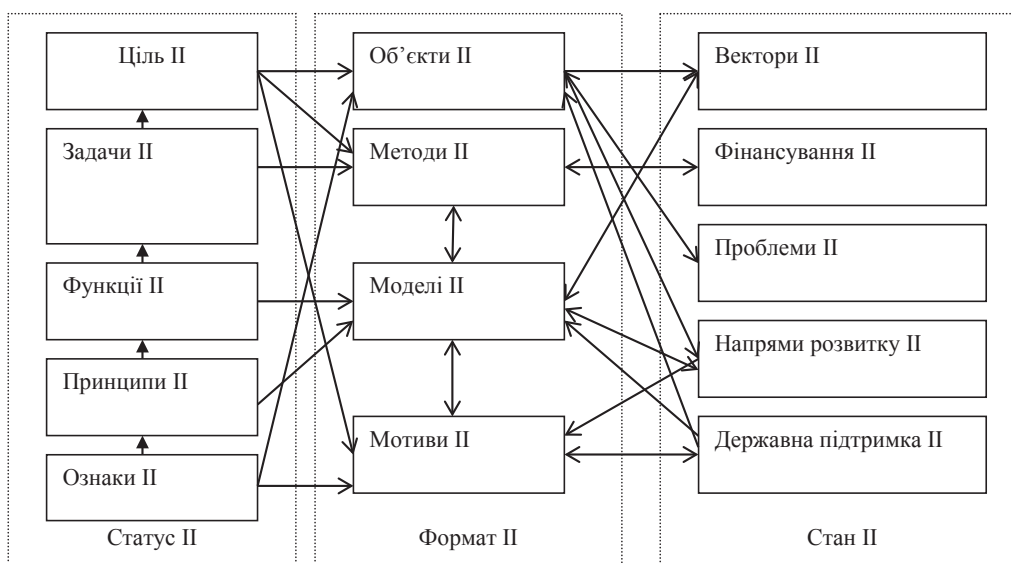


Рис. 2. Морфологічний зріз характеристики інноваційної інфраструктури

Складено на основі власних досліджень

Інноваційна інфраструктура формується і функціонує на основі низки принципів, які зазначені в наукових роботах [14; 15]: адекватність інфраструктури рівню розвитку держави, регіону; раціональне територіальне розміщення; функціональна концентрація на гострих проблемах інноваційної діяльності; доступність послуг для підприємців (територіальна, інформаційна, вартісна); залучення державних і недержавних ресурсів.

Соболев В.М. пропонує визначити наступні ознаки інноваційної інфраструктури: надання системи послуг, спрямованих на уникнення дискретності процесу суспільного відтворення та забезпечення загальних умов його реалізації; оформлення ринкових відносин в організаційні форми; створення та підтримання зв'язків між суб'єктами соціально-економічної системи та координація діяльності останніх; орієнтація місії інфраструктурного підприємства на забезпечення отримання споживачем інфраструктурних послуг кінцевого результату його діяльності; збільшення вартості раніше створеного продукту; відокремленість від технологічних циклів споживача інфраструктурних послуг [12, с. 41].

Якщо розглядати формат інноваційної інфраструктури, то слід зазначити, що його головним визначальним фактором виступають об'єкти інноваційної інфраструктури. Достатня кількість авторів розглядали питання щодо інноваційних об'єктів інноваційної інфраструктури. Так І.Л. Назаренко виділяє наступні об'єкти: бізнес-центри, бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, центри трансферу технологій, фонди підтримки малого підприємництва, лізингові компанії, консультативні

центри, інші підприємства, установи та організації [10, с. 69]. Г.О. Швець визначає в якості об'єкта інноваційної інфраструктури інноваційну сферу [15].

Щодо питань методів інноваційної інфраструктури, то Т. В. Стройко, І. І. Рехтета у своїй роботі «Функціонування інноваційної інфраструктури: європейський досвід та уроки для України» пропонують методи формування інноваційної інфраструктури, які засновані на закордонному досвіді провідних інноваційних країн. Найбільш активними з точки зору застосування методів є такі країни, як: Канада, США, Швеція, Нідерланди.

У свою чергу Т.М. Шотік [16, с. 252] пропонує наступні методи розвитку інноваційної інфраструктури України: надати проблематиці розвитку виробничо-технологічної інноваційної інфраструктури статусу пріоритетної у межах цілої держави; удосконалити законодавство України у сфері інноваційної діяльності з привнесення елемента стабільності у роботу вже функціонуючих об'єктів; прискорити процес інтеграції вищої освіти до сегменту виробничо-технологічного інноваційного процесу; підвищити роль держави у фінансуванні перспективних об'єктів інноваційної інфраструктури; реалізувати програму державної акредитації об'єктів інноваційної інфраструктури.

На основі методів формування і розвитку інноваційної інфраструктури Т. В. Стройко, І. І. Рехтета виділяють такі моделі створення інноваційної інфраструктури: американська; японська; європейська [13, с. 100]. Інноваційна діяльність, як будь-яка інша діяльність повинна мати дієві мотиви задля ефективного здійснення. У зв'язку з тим, що інноваційна інфраструктура охоплює різні сектори

Таблиця 1

Проблеми інноваційної інфраструктури

Бар'єр інноваційної інфраструктури	Рівень виникнення проблем інноваційної інфраструктури	
	Держава	Регіон
Інституційний	відсутність системності у здійснюваних державою заходах щодо реалізації інноваційного потенціалу національної економіки	відсутність підтримки створення та розвитку інституцій інноваційної інфраструктури
Фінансовий	недостатнє фінансування підприємств, що займаються інноваційною діяльністю	низький рівень фінансування інфраструктури регіону
Інвестиційний	низький рівень інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів;	
Податковий	відсутність системи податкових пільг, субсидій і дотацій, які б заохочували підприємства займатися інноваційною діяльністю	
Законодавчо-нормативна база	відсутність належної законодавчої та нормативно-правової бази	недостатня нормативно-правова інноваційної інфраструктури регіону
Методичне забезпечення	відсутність науково-методологічної бази формування інноваційної системи	
Інформаційне забезпечення	відсутність постійно доступної систематизованої інформації про завершення розробки новітніх технологій у регіонах та державі	
Організаційний розвиток	нескоординованість дій суб'єктів інноваційної діяльності	безсистемність у формуванні регіональної інноваційної інфраструктури
Стратегічний пріоритет	державне управління інноваційною діяльністю здійснюється без чітко сформульованої стратегії	

Складено на основі [2, с. 441; 5]

економіки, то і мотиви та їх наслідки у цих секторів будуть різнитися. Т.В. Гринько пропонує розглядати розвиток інноваційної інфраструктури за функціональними векторами: розвиток фінансової підсистеми інноваційної інфраструктури; розвиток виробничо-технологічної підсистеми інноваційної інфраструктури [2, с. 440].

Стан інноваційної інфраструктури характеризується засобами фінансування та інвестування, це можуть бути: компенсації банківського відсотка учасникам технопарків за інноваційними проектами, що пройшли відповідну державну експертну комісію; часткова участь держави у прямому фінансуванні проектів технопарків за умови залучення приватного капіталу; пряма участь держави у створенні венчурних фондів з метою стимулювання розвитку венчурного бізнесу та створення умов для інвестування для малих наукоємних підприємств; створення державної кредитної установи, що має надавати пільгові кредити для підприємств та окремих розробників, які здійснюють впровадження інноваційних розробок та ін. [1, с. 28].

Проблеми функціонування інноваційної інфраструктури мають різну природу походження (таблиця 1) і потребують їх розв'язання як з боку держави, так і з боку об'єктів інноваційної інфраструктури.

Напрями розвитку інноваційної інфраструктури мають здійснюватися шляхом вирішення вищезазначених проблем (таблиця 3).

Подолання вищезазначених проблем та розвиток інноваційної інфраструктури на рівні держави та регіону можливо лише за підтримки держави. Багатогранність та багатовекторність інноваційної інфраструктури підкреслюють майже усі автори, які досліджують це явище.

Висновки з проведеного дослідження. Призначення інноваційної інфраструктури включає такі напрями: інституалізація інноваційної сфери, забезпечення взаємодії інноваційних структур, обслуговування інноваційних підприємств, сприяння існуванню інноваційного ринку, гарантія циклічності інноваційної діяльності. Морфологічний підхід до характеристики інноваційної інфраструктури включає такі блоки: статус інноваційної інфраструктури (ціль, задачі, функції, принципи, ознаки); формат інноваційної інфраструктури (об'єкти, методи, моделі, мотиви); стан інноваційної інфраструктури (вектори, фінансування, проблеми, напрями розвитку, державна підтримка).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Велика К.В. Інноваційна інфраструктура крізь призму «потрійної спіралі» // Вісник Національного

Таблиця 3

Напрями розвитку інноваційної інфраструктури

Напрями розвитку інноваційної інфраструктури	Рівень розвитку інноваційної інфраструктури	
	Держава	Регіон
Інституційний	формування інституціональної інфраструктури, здатної підтримувати і забезпечувати інноваційний розвиток інноваційного виробництва	сприяння кооперації та взаємодії різноманітних суспільних інститутів у здійсненні інновацій
Фінансовий	нарощування і спрямування на інноваційний розвиток бюджетних і позабюджетних коштів	страхування суб'єктів науково-інноваційної діяльності регіону
Інвестиційний	стимулювання участі комерційних банків в інвестуванні інноваційної діяльності, створення механізмів страхування ризиків інвестицій в інноваційні проекти	
Податковий	регулювання інноваційного підприємництва шляхом надання суб'єктам господарювання податкових пільг, цільових субсидій та ін.	
Законодавчо-нормативна база	законодавче забезпечення розвитку ринку венчурних капіталів; вдосконалення системи правового захисту інтелектуальної власності та комерціалізації об'єктів	
Методичне забезпечення	увести статистичний моніторинг утворення і функціонування організаційно-господарської системи інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності за видами, формами та призначенням	
Інформаційне забезпечення	активізація діяльності інформаційно консультативних структур, що забезпечують підвищення ступеня інформованості громадськості та товаровиробників	інформаційно-консультативна підтримка суб'єктів інноваційної діяльності
Організаційний розвиток	організація ярмарок, виставкових заходів, розміщення в регіонах постійно діючих виставкових салонів; організація тренінгів, семінарів, стажування тощо	створення за рахунок бюджетних коштів регіональних інноваційних структур
Стратегічний пріоритет	розроблення стратегії інноваційного розвитку ринкової інфраструктури з урахуванням можливих змін кон'юнктури ринку	відродження соціальної інфраструктури з урахуванням стратегічного орієнтури

Складено на основі [5, с. 12; 10, с. 114]

технічного університету «Харківський політехнічний інститут»: зб. наук. пр.: темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 15. – С. 24-32.

2. Гринько Т.В. Формування інноваційної інфраструктури України як основа активізації інноваційної діяльності підприємств / Т.В. Гринько // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2008. – № 628. – С. 438-442.

3. Дегтяр А.О. Особливості державного регулювання інноваційної інфраструктури в регіональному вимірі / А.О. Дегтяр, О.І. Крюков // Теорія та практика державного управління, 2011. – Вип. 4(35). – С. 1-9.

4. Исмаилов Т.А. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке / Т.А. Исмаилов, Г.С. Гамидов // Журнал «Инновации». – 2003. – № 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/515>.

5. Комеліна О.В. Оптимізація організаційної структури управління інноваційним розвитком регіонів / О.В. Комеліна, О.В. Христенко // Вісник мариупольського державного університету, 2013. – Вип. 5. – С. 7-13.

6. Левченко Ю.Г. Економіка й організація інноваційної діяльності / Ю.Г. Левченко. – К.: НУХТ, 2012. – 163 с.

7. Ліпська О.С. До питання визначення інноваційної інфраструктури при реалізації інноваційних проектів / О.С. Ліпська // Право і суспільство, 2016. – № 2. – С. 67-71

8. Микитюк П.П. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. / П.П. Микитюк, Ж.Л. Крисько, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, С.М. Скочиляс. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.

9. Михайлова Л.І. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Л.І. Михайлова, О.І. Гуроров, С.Г. Турчина, І.О. Шарко. – Київ: Центр учбової літератури, 2015. – 234 с.

10. Назаренко І.Л. Розвиток інноваційної інфраструктури харківської області / І.Л. Назаренко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3(2). – С. 113-117. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_3\(2\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_3(2)_26).

11. Нефедьев А.Д. Инновационная инфраструктура / А.Д. Нефедьев // Креативная экономика, 2011. – № 10. – С. 42-48

12. Соболев В. М. Формирование рыночной инфраструктуры в переходной экономике индустриального типа: общие черты и особенности в Украине / В.М. Соболев. – Х.: АО «Бизнес- Информ», 1999. – 303 с.

13. Стройко Т.В. Функціонування інноваційної інфраструктури: європейський досвід та уроки для України / Т.В. Стройко, І.І. Рехта // Науковий вісник МДУ імені В.О. Сухомлинського, 2014. – Вип. 5.2(101). Економічні науки. – С. 97-101.

14. Томах В.В. Інноваційна інфраструктура як чинник забезпечення інноваційної діяльності підприємств / В.В. Томах // Ефективна економіка, 2012. – № 12. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1644>.

15. Швець Г.О. Сутність формування інноваційної інфраструктури у складі національної

інноваційної системи / Г.О. Швець // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(3). – С. 177-180. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2013_1\(3\)_40](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2013_1(3)_40).

16. Шотік Т.М. Роль об'єктів виробничо-технологічної інноваційної інфраструктури у розвитку національної економіки / Т.М. Шотік // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні. – 2008. – № 624. – С. 246-253.

17. Якубовський М. Інфраструктура – фактор прискорення інноваційного розвитку промисловості / М. Якубовський, В. Щукін // Економіка України, 2007. – № 2. – С. 27-29.

REFERENCES:

1. Velyka K.V. (2012) Innovatsiyna infrastruktura kriz' pryzmu «potriynoyi spirali» [Innovative infrastructure through the prism of the «triple spiral»]. Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu «Kharkivs'kyi politekhnichnyy instytut», № 15, pp. 24-32. (in Ukrainian).

2. Grin'ko T.V. (2008) Formuvannya innovatsiynoyi infrastruktury Ukrayiny yak osnova aktyvizatsiyi innovatsiynoyi diyal'nosti pidpryemstv [Formation of Innovative Infrastructure of Ukraine as a Basis for Activation of Innovative Activity of Enterprises]. Visn. Nats. un-tu «L'viv. politekhnika», № 628, pp. 438-442. (in Ukrainian).

3. Dehtyar A.O. (2011) Osoblyvosti derzhavnoho rehulyuvannya innovatsiynoyi infrastruktury v rehional'nomu vymiri [Features of State Regulation of Innovation Infrastructure in the Regional Dimension]. Teoriya ta praktyka derzhavnoho upravlinnya, № 4(35), pp. 1-9. (in Ukrainian).

4. Ismailov T.A., Gamidov G.S. (2003) Innovatsionnaya ekonomika – strategicheskoye napravleniye razvitiya Rossii v XXI veke [Innovative economy – a strategic direction of development of Russia in the XXI century]. Zhurnal «Innovatsii», № 1. Available at: <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/515> (in Russian).

5. Komelina O.V., Khrystenko O.V. (2013) Optymizatsiya orhanizatsiynoyi struktury upravlinnya innovatsiynym rozvytkom rehioniv [Optimization of Organizational Structure of Management of Innovative Development of Regions]. Visnyk mariupol's'koho derzhavnoho universytetu, № 5, pp. 7-13. (in Ukrainian).

6. Levchenko YU.H. (2012) Ekonomika y orhanizatsiya innovatsiynoyi diyal'nosti [Economics and organization of innovation activity]. Kyiv: NUKHT, 163 p. (in Ukrainian).

7. Lipska O.S. (2016) Do pytannya vyznachennya innovatsiynoyi infrastruktury pry realizatsiyi innovatsiynykh proektiv [On the issue of determining the innovation infrastructure in the implementation of innovative projects]. Pravo i suspil'stvo, № 2, pp. 67-71. (in Ukrainian).

8. Mykytyuk P.P., Krys'ko Z.L., Ovsyanyuk-Berdadina O.F., Skochylyas S.M. (2015) Innovatsiynyy rozvytok pidpryemstva [Innovative development of the enterprise]. Ternopil': PP «Prynter Inform», 224 p. (in Ukrainian).

9. Mykhaylova L.I., Hutorov O.I., Turchina S.H., Sharko I.O. (2015) Innovatsiynyy menedzhment [Innovative Management]. Kyiv: Tsentri uchbovoyi literatury, 234 p. (in Ukrainian).
10. Nazarenko I.L. (2013) Rozvytok innovatsiynoyi infrastruktury kharkivs'koyi oblasti [Development of Innovative Infrastructure of Kharkiv region]. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky, № 3(2), 113-117 pp. (in Ukrainian). Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_3\(2\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2013_3(2)_26) (in Ukrainian).
11. Nefed'yev A.D. (2011) Innovatsionnaya infrastruktura [Innovative infrastructure]. Kreativnaya ekonomika, № 10, pp. 42-48. (in Russian).
12. Sobolev V.M. (1999) Formirovaniye rynochnoy infrastruktury v perekhodnoy ekonomike industrial'nogo tipa: obshchiye cherty i osobennosti v Ukraine [Formation of market infrastructure in the transitional economy of industrial type: common features and peculiarities in Ukraine]. Kharkov: «Biznes-Inform», 303 p. (in Ukrainian).
13. Stroyko T.V. (2014) Funktsionuvannya innovatsiynoyi infrastruktury: yevropeys'kyy dosvid ta uroky dlya Ukrayiny [Functioning of Innovation Infrastructure: European Experience and Lessons for Ukraine]. Naukovyy visnyk MDU imeni V.O. Sukhomlyns'koho, № 5.2(101), pp. 97-101. (in Ukrainian).
14. Tomakh V.V. (2012) Innovatsiyna infrastruktura yak chynnyk zabezpechennya innovatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstv [Innovative Infrastructure as a Factor for Ensuring Innovative Activity of Enterprises]. Efektyvna ekonomika, № 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1644> (in Ukrainian).
15. Shvets H.O. (2013) Sutnist' formuvannya innovatsiynoyi infrastruktury u skladi natsional'noyi innovatsiynoyi systemy [Essence of formation of innovation infrastructure in the national innovation system]. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti, № 1(3), pp. 177-180 Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2013_1\(3\)_40](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpaeiv_2013_1(3)_40) (in Ukrainian).
16. Shotik T.M. (2008) Rol' ob'yektiv vyrobnycho-tekhnologichnoyi innovatsiynoyi infrastruktury u rozvytku natsional'noyi ekonomiky [The role of production and technological innovation infrastructure in the development of the national economy]. Visnyk Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnik». Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukrayini, № 624, pp. 246-253. (in Ukrainian).
17. Yakubovs'kyy M. (2007) Infrastruktura – faktor pryskorennya innovatsiynoho rozvytku promyslovosti [Infrastructure – the factor of acceleration of innovation development of industry]. Ekonomika Ukrayiny, № 2, pp. 27-29. (in Ukrainian).

Lokhman N.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Business and Trade

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

A MORPHOLOGICAL APPROACH TO THE CHARACTERISTICS OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE

Developed innovative infrastructure is a necessary part of a competitive national economy; therefore, a clear understanding of its purpose, essence, and constituent elements is a prerequisite for the development of innovative infrastructure. The analysis of scientific literature on issues of the characteristics of the purpose and essence of innovative infrastructure has shown that most authors see innovative infrastructure as the necessary conceptual framework for the maintenance of innovative enterprises, which provides innovative services and covers a range of functions and includes a variety of enterprises. Another group of such authors characterizes the innovative infrastructure in terms of its main purpose – institutionalization of the innovation sphere, that is, the formation and development of institutions that function as financial, economic, regulatory, territorial, personnel, information, law-creating subsystems, etc. Another number of authors determine the main purpose of innovation infrastructure in ensuring the cycles of innovation activity, that is, the innovation infrastructure is designed to ensure the implementation of innovation activities through the support for all stages of the innovation cycle. There are authors who consider the innovation structure in terms of the interaction of its elements (enterprises, organizations, firms, systems), which are necessary to ensure the development and support for all stages of the innovation process.

Based on the analysis of different points of view regarding innovation infrastructure, it is possible to indicate the complementarity of these concepts, that is, all these various definitions form a more complete and meaningful idea about the essence of this concept. We are inclined to believe that innovation infrastructure is a prerequisite for the emergence and development of innovative enterprises and the necessary consequence of the functioning of the innovation market. Innovative infrastructure as a complex phenomenon needs to be specified because of its characteristics; therefore, we propose a morphological approach to the definition and interconnection of these characteristics.

Morphological features of the innovation infrastructure may be considered from the standpoint of three blocks: the status of innovation infrastructure; the format of innovation infrastructure; the state of innovation infrastructure. The status of the innovation infrastructure includes such components as the purpose, tasks, functions, principles, features of the innovation infrastructure. Considering the format of innovation infrastructure, it should be noted that its main factors are objects, methods, models, motives of innovation infrastructure. The state of innovation infrastructure is characterized by a vector of innovation activity, financing and investment, problems and areas of development. The overcoming of the above-mentioned problems and the development of innovation infrastructure at the state and regional level is possible only with the support of the state.

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ТА НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

LEGAL FRAMEWORK AND REGULATORY SUPPORT FOR COMPETITION IN THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET

Метою суб'єктів господарювання у процесі їх діяльності є організація та забезпечення для себе найвигідніших умов для перебування на ринку, що своєю чергою сприяє загостренню конкурентної боротьби на ринку. Як наслідок, з боку учасників ринку житлової нерухомості з'являються факти зловживання своїм ситуативним становищем. У даній роботі визначено напрями державного регулювання, правові засади та нормативне забезпечення конкуренції на ринку житлової нерухомості в країні, а також запропоновано шляхи їх покращення.

Ключові слова: нормативне забезпечення, конкуренція, житлова нерухомість, нерухоме майно, державне регулювання, ринок житлової нерухомості, правові засади регулювання.

В данной работе определены направления государственного регулирования, правовые основы и нормативное обеспечение конкуренции на рынке жилой недвижимости в стране, а также предложены пути их улучшения.

Ключевые слова: нормативное обеспечение, конкуренция, жилая недвижимость, недвижимость, рынок жилой недвижимости, государственное регулирование, правовые основы регулирования.

The purpose of business entities in the process of their activities is to organize and provide for themselves the most favourable conditions for staying on the market, which in turn contributes to aggravation of competitive struggle in the market. As a result, on the part of the market participants of the residential real estate, there are facts of abuse of their situational situation. In this paper, the directions of state regulation, legal principles, and regulatory support for competition in the residential real estate market in the country are determined, as well as ways for improving them.

Key words: regulatory support, competition, residential real estate, real estate, state regulation, residential real estate market, legal regulation principles.

УДК 332.871

Павлов К.В.

докторант, кандидат економічних наук, доцент
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки (м. Луцьк)

Целью субъектов хозяйствования в процессе их деятельности является организация и обеспечение выгодных для себя условий для пребывания на рынке, что в свою очередь способствует обострению конкурентной борьбы на рынке. Как следствие, со стороны участников рынка жилой недвижимости появляются факты злоупотребления своим ситуативным положением.

Постановка проблеми. На кожному етапі своєї діяльності суб'єкти господарювання ставлять собі за мету забезпечення найбільш сприятливих умов для участі на ринку, чим створюють підстави для загострення конкурентних відносин. Як наслідок, з'являються прояви зловживання ситуативними можливостями учасників ринку. З метою забезпечення прозорих передумов ринкових взаємовідносин, захисту інтересів усіх учасників ринку житлової нерухомості завданням держави є створення належної нормативної та правової основ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення державного регулювання конкуренції на сьогодні є досить актуальним, особливо якщо стосується нерухомості. Суттєвий внесок у дослідження питань конкурентних відносин відображено у працях: О. Безум, В. Беяневича, З. Борисенка, В. Журика, Н. Корча, В. Кулішенко, В. Мороза, К. Тот'єва, Н. Трегубець, Р. Фатхутдінова, А. Юданова тощо. Особливо вагомий внесок у розвиток конкуренції було здійснено М. Портером та І. Кирцнером. Разом з тим, незважаючи на суттєвий доробок вчених, проблему регулювання конкуренції на ринку житлової нерухомості досліджено не в повній мірі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження правових засад та нормативного забезпечення конкуренції на ринку житлової нерухомості в державі, а також виявлення в ньому недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Відповідно до законодавства України у зміст поняття «конкуренція» покладено процес змагання між господарюючими суб'єктами. Кінцевою метою чого є здобуття шляхом особистих досягнень над іншими господарюючими суб'єктами переваг. Як наслідок, споживачі здобувають право обрання між кількома виробниками або продавцями продукції, а окремо визначений господарюючий суб'єкт буде позбавлений можливості визначення правил та умов, за яких здійснюватиметься товарооборот на певному ринку.

На сьогодні конкурентні відносини в нашій державі є регульованими. Процес їх регулювання полягає в розробці своєрідного балансу між силами, що конкурують та тими, що їх регулюють. Державне регулювання конкуренції на ринку житлової нерухомості забезпечується шляхом здійснення законодавчого та нормативного контролю щодо дотримання визначених правил функціонування та організації взаємовідносин між учасниками ринку. А також шляхом здійснення вибіркового моніторингу органами місцевої виконавчої влади.

У відповідності до законодавства України антиконкурентним узгодженням щодо подальших дій господарюючих суб'єктів є факт змови та укладання господарюючими суб'єктами угод, прийняття об'єднаних рішень та інша форма взаємоузгодженої поведінки господарюючих суб'єктів. Узгодженими

діями також рахуються організація та створення господарюючого суб'єкта, з метою чи наслідком якого є регулювання конкурентної поведінки та відносин між існуючими господарюючими суб'єктами, якими було створено значний господарюючий суб'єкт, або між ними чи новоствореним суб'єктом.

Суб'єкти, або певні особи, що здійснюють, або мають наміри здійснити взаємоузгоджені дії – учасники узгоджених дій. Дії, що є взаємоузгодженими і призводять до недопущення усунення конкуренції та суперечать ознакам чесної конкуренції – узгоджені антиконкурентні дії, а саме: цілеспрямоване спотворення результатів конкурсів, тендерів та торгівлі; здійснення заходів, що сприяють розподілу потенційних споживачів товарів та послуг за асортиментом продукції, обсягом її реалізації, територіальним принципом; вплив на процес ціноутворення; усунення з окремих ринків або обмеження до них доступу іншим учасникам; здійснення заходів щодо обмеження об'ємів виробництва, ринків товарів, інвестицій, техніко-економічному розвитку; здійснення заходів, що суттєво обмежують конкурентоспроможність інших господарюючих суб'єктів ринкових відносин без обґрунтованих на те причин; застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими господарюючими суб'єктами з метою поставлення їх в невідгідне становище; організація та укладання угод за умови прийняття іншими господарюючими суб'єктами додаткових або не вигідних зобов'язань [10].

В Україні на законодавчому рівні визначено обмеження щодо недопущення монополізму та шляхи дотримання правил добросовісної конкуренції між учасниками взаємовідносин на ринку житлової нерухомості [3].

Зазначимо, що на сьогодні не лише в нашій країні, а й у світовій практиці мають місце факти недотримання, часткового або повного ігнорування законодавства антимонопольного спрямування. Спричинене це відсутністю чітких формулювань у змісті існуючих нормативних та правових документів та «формальною» діяльністю органів, що забезпечують регулювання конкуренції на ринках нерухомості.

У світі у державах зі сформованою ринковою економікою та у тих, що знаходяться на шляху її формування помічається тенденція до збільшення рівня державної підтримки щодо регулювання конкурентних сил шляхом зміни пріоритетів та економічних функцій держави. Насамперед, завданням є організація та створення сприятливого клімату для залучення інвестицій та стимулювання процесу капіталоутворення в приватному секторі, що можливо досягнути шляхом: реалізації кредитно-грошової та бюджетно-податкової політики; створення приватному сектору окремо визначених умов з метою сприяння розвитку рин-

кової діяльності; заохочення усіх сторін конкурентної боротьби; здійснення дерегуляційних заходів в окремих економічних галузях; проведення реформи управління компаній, що знаходяться в державній власності; створення нових законів, що регулювали б антимонопольну діяльність; здійснення ревізії існуючого законодавства та нормативних засад [6].

За умов сучасності процес ринкових відносин за своїм змістом передбачає створення рівних умов діяльності та конкурентних засад для учасників ринків нерухомості. Створення належної системи регулювання конкуренції можливе лише за умови наявності досконало розробленого антимонопольного законодавства та висококваліфікованої співпраці органів центральної влади держави та профільних органів.

На сьогодні в нашій державі має місце значна кількість монополістичних структур. Таке становище спричинене в першу чергу політикою спеціалізації та територіальної концентрації виробництва. Саме з цих причин в ЗУРСР «Про економічну самостійність України» від 3 серпня 1990 р. було визначено основні пріоритетні напрями та мету економічної самостійності України як окремої суверенної держави, механізм регулювання її економіки, господарювання і соціальної сфери, організацію грошової системи, кредитної та фінансово-бюджетної політики [1]. Верховна рада у своїй постанові про реалізацію даного законопроекту включила до законодавчих актів антимонопольне законодавство, що забезпечило б дію та виконання ЗУ «Про економічну самостійність України» [12].

Загалом, основу правового забезпечення процесу регулювання конкурентних відносин у державі покладено в Конституції України, а саме: у статті № 42 «Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монополістичним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом» [4].

Підґрунтям, що слугувало подальшою основою для розвитку законодавчої бази щодо регулювання конкурентних взаємовідносин між учасниками ринку в Україні, став Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності» від 18.02.1992 року. У зміст його було покладено основні принципи регулювання конкурентних відносин, оскільки визначено правові основи щодо обмежень і попередження проявів монополізму, здійснення державного контролю за дотриманням норм антимонопольного законодавства та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності [3].

Наступним кроком Уряду був Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення

недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності», де чітко визначено, що монопольним становищем слід уважати таке, за умови якого ринкова частка п'яти найбільших підприємств становитиме більше 70% ринку; трьох підприємств – більше 50% ринку; одного виробника товарів чи послуг більше – 35% обсягу ринку [3].

Слід відзначити, що, відповідно до даного закону, лише у випадку наявності фактів зловживання на ринку монопольною владою їх можна класифікувати, як порушення чинного законодавства, оскільки саме монопольне становище не є підставою для визнання протиправними дій окремого суб'єкта господарювання. Сьогодні переважна більшість ринків у державі є неконкурентними, оскільки лише незначна кількість підприємств у ній є конкурентоспроможними. Спричинене таке становище, як наслідок, пануванням тіньової економіки в нашій державі.

Також важливим етапом був Закон України «Про антимонопольний комітет України» від 26 листопада 1993 року, зміст якого визначив становище комітету, його структурних підрозділів та посадових осіб. У свою чергу правила захисту споживачів та суб'єктів, що господарюють, від впливу нечесної конкуренції визначаються ЗУ «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 7 червня 1996 року.

Зазначимо, що процес формування державної системи конкурентного законодавства пройшов ще ряд етапів, пов'язаних з прийняттям важливих нормативних документів, а саме: Постанова Верховної Ради України «Про Державну програму демонополізації економіки й розвитку конкуренції» (21.12.1993 р.); Указ Президента України від 21.03.1995 р. «Про створення Міжвідомчої комісії з питань демонополізації економіки» (до 2001 р.); Указ Президента України від 26.02.1999 р. № 219/99. «Про Основні напрями конкурентної політики на 1999-2000 роки та заходи щодо їх реалізації» Закон України «Про природні монополії» (20.04.2000 р.);

У свою чергу, з врахуванням досвіду роботи Антимонопольного комітету та досягнень світової правової й економічної думки у сфері конкурентного законодавства наступним суттєвим етапом у процесі становлення законодавчого підґрунтя щодо регулювання конкурентних відносин в Україні стало прийняття Закону України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року [2]. Що створило нові механізми конкурентного захисту за рахунок суттєвого збільшення рівня відповідальності за його порушення. Даний закон став суттєвим правовим підсумком діяльності Антимонопольного Комітету України. Державна політика щодо заходів направлених на демонополізацію економіки та розвиток конкуренції стала одним з основних нормативних документів, які

забезпечили основу реформування економіки України. Завдяки її прийняттю та практичному застосуванню процес демонополізації став керованим державою.

Зазначимо, що в результаті набрання чинності ЗУ «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 р. ЗУ «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності» втратив свою чинність.

Після чого Президентом України було видано Указ № 381 від 26.12.2001 «Про основні напрями конкурентної політики на 2002-2004 рр.», в зміст якого було покладено мету, завдання та механізми реалізації конкурентної політики держави на сучасному етапі розвитку національної економіки [16].

Отже, у результаті введення в дію вищезазначених актів, законодавство антимонопольної дії трансформувалося в законодавство, що захищає економічну конкуренцію. На даний час в Україні визначено нормативно-правові засади щодо обмеження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у діяльності виробників товарів, послуг та здійснення державного контролю за його дотриманням.

З огляду на вищезазначене бачимо, що процес регулювання конкурентних відносин в Україні полягає в дотриманні оптимального балансу конкуренто-регулюючих та монопольних сил на ринках. Засобами ж, завдяки яким здійснюється вплив держави є нормативно-правове забезпечення щодо правил створення, функціонування, припинення діяльності підприємств та регулярний вибірковий контроль з боку виконавчої влади. Загалом процес реалізації законодавства щодо регулювання конкурентних відносин між учасниками ринку базується на таких основних принципах: повна відповідність чинному законодавству; публічність заходів щодо його реалізації; реалізація заходів щодо регулювання конкурентних відносин з врахуванням інтересів та особливостей інших економічних сфер; дотримання чіткого та послідовного здійснення заходів щодо реалізації плану регулювання конкурентних відносин; повна відповідність зовнішній політиці держави та міжнародним нормам і правилам; відповідність економічному становищу держави та врахування його особливостей; виявлення виробників товарів і послуг, що знаходяться в монопольному становищі на ринку; за умови виявлення фактів порушення антимонопольного законодавства прийняття рішень щодо їх припинення [5, 11].

Висновки з проведеного дослідження. Формування нормативно правової бази для регулювання будь-яких взаємовідносин є завжди складним та потребує приділення не аби якої уваги на всіх етапах його становлення. Процес регулювання взаємовідносин учасників ринку житлової нерухомого майна не є виключенням. На сьогодні

у сфері конкурентних відносин на ринку житлової нерухомості склалося становище, за умов якого можливий потенційний його розвиток. Але йому перешкоджають такі перепони, як об'єднання різних бізнес груп з органами влади та нерівні умови конкурентної гри між учасниками ринку. Причиною цього є непрозора система державного сприяння діяльності підприємств, система податкових пільг, непрозора діяльність дозвільної системи. Вищезазначені проблеми можливо вирішити завдяки таким заходам: суттєвому зменшенню кількості державних дозволів для здійснення підприємницької діяльності та спрощення процедури їх отримання; унеможливлення стягнення плати державним органам за здійснення будь-яких функцій, що пов'язані з дозвільною системою; максимальне скорочення кількості підприємств, що користуються податковими пільгами у будь-якому їх вияві; організація та запровадження загальнообов'язкових норм та правил щодо допомоги підприємствам з боку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про економічну самостійність України» від 3 серпня 1990 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T014200.html.
2. Закон України “Про захист економічної конкуренції” [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
3. Закон України “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності”. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T213200.html.
4. Конституція України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
5. Марцин В.С. Конкуренція як засіб антимонопольного регулювання товарних ринків та місце в ньому держави // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – С. 3-8.
6. Основи економічної теорії: Навч. Посібник / Авт. кол.: В'ячеслав Алексєєв, Ольга Андрусь, Марина Вербицька та ін.; За заг.ред. Петра Круша, Валентини Депутат, Світлани Тульчинської. – К.: Каравела, 2007. – 447 с.
7. Павлов К.В. Формування конкурентних відносин на регіональних ринках житлової нерухомості / К.В. Павлов // Збірник наукових праць «Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України» Механізм регулювання регіонального розвитку в Україні [зб. наук. пр.] / НАН України, Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2014. – Вип. 3(107), – С. 493-500.
8. Павлов К.В. Змістова характеристика функціонування регіональних ринків нерухомості / К.В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки: журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк: Вежа-Друк, 2017. – № 1(9). – С. 102-109.

9. Павлов К.В. Регулювання інвестиційно-житлових відносин в Україні. – Монографія. – Рівне: НУВГП, 2013. – 250 с.

10. Павлов К.В. Нормативно-правові основи конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / К.В. Павлов // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Вип. 23, Ч. 2. – 2017. – С. 148-150.

11. Про Державну програму демонополізації економіки і розвитку конкуренції: постанова Верховної Ради України // Відомості Верховної Ради. – 1994. – № 9. – С. 221-244.

12. Саніахметова Н. Дискримінаційні зловживання монополієм (домінуючим) становищем суб'єкта господарювання на ринку // Підприємництво, господарство та право. – 2003. – № 2. – С. 3-5.

13. Стрішенець О.М. Економічна теорія: [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] О.М. Стрішенець, Л.В. Єліссєєва, В.У. Ліщук. – Луцьк: СЛУ ім. Лесі Українки, 2014. – 200 с.

14. Стрішенець О.М. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Науковий вісник ужгородського університету. Серія «Економіка». Збірник наукових праць. Випуск 1(47). Том 2 / Ужгород, 2016. – С. 35-38.

15. Стрішенець О.М. Теоретичні аспекти конкуренції на регіональних ринках житлової нерухомості / О.М. Стрішенець, К.В. Павлов // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки: журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк: Вежа-Друк, 2017. – № 3(11). – С. 7-12.

16. Указ Президента України від 19.11.2001 р. № 1097/2001. «Про Основні напрями конкурентної політики на 2002-2004 рр.» // Офіційний вісник України. – 2001. – № 47. – Ст. 14.

17. Хоменко І. Особливості впливу транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище в економіці // Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 2. – С. 159-162.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrayiny «Pro ekonomichnu samostiynist' Ukrayiny» vid 3 serpnia 1990 r. [The Law of Ukraine «On Economic Independence of Ukraine» of August 3, 1990]. (n.d.). search.ligazakon.ua. Retrieved from http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T014200.html.
2. Zakon Ukrayiny “Pro zakhyst ekonomichnoyi konkurentsiyi” [Law of Ukraine «On Protection of Economic Competition»]. (n.d.). zakon2.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
3. Zakon Ukrayiny “Pro obmezheniya monopolizmu ta nedopushchennya nedobrosovisnoyi konkurentsiyi v pidpryyemnyts'kiy diyal'nosti”. [Law of Ukraine «On limiting monopoly and preventing unfair competition in entrepreneurial activity»]. (n.d.). search.ligazakon.ua. Retrieved from http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T213200.html.
4. Konstytutsiya Ukrayiny [The Constitution of Ukraine]. (n.d.). zakon0.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

5. Martsyn V.S. (2013). Konkurentsia yak zasib antymonopol'noho rehulyuvannya tovarnykh rynkiv ta mistse v n'omu derzhavy [Competition as a means of antimonopoly regulation of commodity markets and the place in it state]. *Ekonomika. Finansy. Pravo – Economy. Finances. Right*, 3-8 [In Russian].
6. Alyeksyeyev V., Andrus' O., & Verbyts'ka. (2011). *Osnovy ekonomichnoyi teorii: Navch. Posibnyk* [Fundamentals of Economic Theory: Teaching. Manual]. Kyiv: Caravel [in Ukrainian].
7. Pavlov K.V. (2014). Formuvannya konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh zhytlovyi nerukhomosti [Formation of competitive relations in the regional markets of residential real estate] *Zbirnyk naukovykh prats' «Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy» Mekhanizm rehulyuvannya rehional'noho rozvytku v Ukraini* 3(107), 493-500 [in Ukrainian].
8. Pavlov K.V. (2017). Zmistova kharakterystyka funktsionuvannya rehional'nykh rynkiv nerukhomosti [Content characteristic of functioning of regional real estate markets]. *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, 1(9), 102-109 [in Ukrainian].
9. Pavlov K.V. (2017). Rehulyuvannya investytsiyno-zhytlovykh vidnosyn v Ukraini [Regulation of investment and housing relations in Ukraine]. Rivne: NUWM [in Ukrainian].
10. Pavlov K.V. (2017). Normatyvno-pravovi osnovy konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh nerukhomosti [Regulatory and Legal Basis of Competitive Relations in Regional Real Estate Markets]. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series «Economic Sciences»*. Vol. 23, 2. 148-150. [in Ukrainian].
11. Pro Derzhavnu prohramu demonopolizatsiyi ekonomiky i rozvytku konkurentsii: postanova Verkhovnoyi Rady Ukrainy [About the State Program of Demonopolization of the Economy and Development of Competition: Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine]. (1994). *Bulletin of the Verkhovna Rada*.
12. Saniakhmetova N. (2003). Dyskryminatsiyni zlovzhyvannya monopol'nym (dominuyuchym) stanovyschem sub'yekta hospodaryuvannya na rynku [Discriminatory abuses of the monopoly (dominant) position of the business entity on the market]. *Pidpryyemnytstvo, hospodarstvo ta pravo – Entrepreneurship, economy and law*, 2, 3-5 [in Ukrainian].
13. Strizenets O.M., Eliseyeva L.V., Lischuk V.I. (2014). *Ekonomichna teoriya* [Economic theory]. Lutsk: ENUA [in Ukrainian].
14. Strizenets O.M., Pavlov K.V. (2016). Osoblyvosti konkurentnykh vidnosyn na rehional'nykh rynkakh nerukhomosti [Features of competitive relations in the regional real estate markets]. *Naukovyy visnyk uzhhorods'koho universytetu. Seriya «Ekonomika»*. *Zbirnyk naukovykh prats'* 1(47), 35-38 [in Ukrainian].
15. Strizenets O.M., Pavlov K.V. (2017). Teoretychni aspekty konkurentsii na rehional'nykh rynkakh zhytlovyi nerukhomosti [Theoretical aspects of competition in the regional markets of residential real estate]. *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrainky: zhurnal – Economic Journal of the Lesi Ukrainki Eastern European National University: Journal*, Lutsk: Tower-Printing, 3(11). 7-12 [in Ukrainian].
16. Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 19.11.2001 r. № 1097/2001. «Pro Osnovni napryamy konkurentnoyi polityky na 2002-2004. [Decree of the President of Ukraine dated 19.11.2001 No. 1097/2001. «On the Main Directions of Competition Policy for 2002-2004»]. *Ofitsiynny visnyk Ukrainy – Official Bulletin of Ukraine*. 47. Art. 14.
17. Khomenko I. (2008). Osoblyvosti vplyvu transnatsional'nykh korporatsiyi na konkurentne seredovshche v ekonomitsi [Features of Transnational Corporations' Impact on the Competitive Environment in the Economy]. *Pidpryyemnytstvo, hospodarstvo i pravo – Entrepreneurship, Economy and Law*, 2, 159-162 [in Ukrainian].

Pavlov K.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Doctoral Student,
Lesya Ukrainka Eastern European National University (Lutsk)

LEGAL FRAMEWORK AND REGULATORY SUPPORT FOR COMPETITION IN THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET

The purpose of business entities in the process of their activities is to organize and provide for themselves the most favourable conditions for staying on the market, which in turn contributes to aggravation of competitive struggle in the market. As a result, on the part of the market participants of the residential real estate, there are facts of abuse of their situational situation. In this paper, the directions of state regulation, legal principles, and regulatory support for competition in the residential real estate market in the country are determined, as well as ways for improving them.

At any stage of its activity, the subjects of business aim at ensuring the most favourable conditions for the participation in the market, which create grounds for the exacerbation of competitive relations. As a result, there are manifestations of abuse of situational opportunities of market participants. In order to provide transparent preconditions for market relations, protection of the interests of all participants in the residential property market is the task of the state to create a proper regulatory and legal framework.

The purpose of the article is to study the legal framework and regulatory provision of competition in the residential real estate market in the country, as well as to identify shortcomings in it.

In accordance with the legislation of Ukraine in the content of the concept of "competition" is the process of competition between business entities. The ultimate goal is to achieve by personal achievements over other business entities of the benefits. As a result, consumers gain the right to choose between several manufacturers or sellers of products, and a separate economic entity will be deprived of the opportunity to determine the rules and conditions, under which the goods turnover will be carried out in a particular market.

Today, competitive relations in our country are regulated. The process of their regulation is to develop a peculiar balance between competing and regulated forces. State regulation of competition in the residential real estate market is ensured through the implementation of legislative and regulatory control over the observance of certain rules of functioning and the organization of the relationship between market participants, and also by means of selective monitoring by the local executive authorities.

The formation of a regulatory framework for the regulation of any relationship is always complicated and requires no attention to be paid at all stages of its formation. The process of regulating the relations of the participants in the residential real estate market is no exception. Today, in the field of competitive relations in the residential real estate market, a situation has arisen, under which conditions potential for its development is possible. However, such barriers are being hampered by the merger of different business groups with the authorities and the unequal conditions of competition between market participants. The reason is the non-transparent system of state assistance to enterprises, the system of tax privileges, and the non-transparent activity of the permit system. The above problems can be solved by the following measures: a significant reduction of the number of state permits for business activity and simplification of the procedure for obtaining them; making it impossible for state bodies to pay for any functions related to the licensing system; the maximum reduction in the number of enterprises benefiting from tax breaks in any of their manifestations; organization and introduction of mandatory rules and regulations for the assistance to enterprises by the state.

СТВОРЕННЯ АГРОТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ ЯК АСПЕКТ БРЕНДИНГУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ

CREATION OF AGRI-TOURISM CLUSTERS AS AN ASPECT OF THE BRANDING OF RURAL AREAS IN THE SOUTHERN REGION

У статті обґрунтовані передумови брендингу сільських територій. Розкрито актуальність формування бренду сільських територій Південного регіону України. Доведена доцільність створення агротуристичних кластерів у Південному регіоні. Наведено приклад співпраці для розвитку агротуристичного кластеру Фрумушика Нова – ОНАХТ у Тарутинському районі Одеської області. Окреслено стратегічні напрями брендингу сільських територій та перспективи подальших досліджень.
Ключові слова: сільські території, бренд, брендинг, кластер, Південний регіон.

розвиття агротуристичного кластера Фрумушика-Нова – ОНАПТ в Тарутинском районе Одесской области. Очерчены стратегические направления брендинга сельских территорий и перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: сельские территории, бренд, брендинг, кластер, Южный регион.

The article substantiates prerequisites for the branding of rural areas. The relevance of the branding of rural territories of the Southern region of Ukraine is revealed. The expediency of creating agri-tourism clusters in the Southern region is shown. An example of cooperation for the development of the agri-tourism cluster Frumushika-Nova – ONAFT in the Tarutytskyi district of the Odesa region is given. The strategic directions of the branding of rural territories and prospects for further research are outlined.

Key words: rural territories, brand, branding, cluster, Southern region.

УДК 332.132(477)

Самофатова В.А.

докторант, к.е.н.,
доцент кафедри економіки
промисловості
Одеська національна академія
харчових технологій

В статье обоснованы предпосылки брендинга сельских территорий. Раскрыта актуальность формирования бренда сельских территорий Южного региона Украины. Показана целесообразность создания агротуристических кластеров в Южном регионе. Приведен пример сотрудничества для

Постановка проблеми. Безсумнівно, що вирішальна роль економіки сільських територій у формуванні продовольчої безпеки держави є незаперечною. Водночас, І. Іртищева вважає, що розвиток агропродовольчого виробництва залежить також від ставлення суспільства до соціальних проблем, передусім сільського населення, рівня його кваліфікації і культури, мотивації його трудової і соціальної активності у впровадженні інновацій у виробництво та забезпечення сталого розвитку [1, с. 22]. Сталий розвиток сільських територій також є важливим пріоритетом національної регіональної політики. Тому, проблема формування образу території, регіону має практичне соціально-економічне значення, оскільки позитивний імідж території та успішний бренд – це запорука залучення інвестицій, популяризація агротуристичного потенціалу та стратегічний орієнтир сталого розвитку. Дієвим, але дотепер не досить розвиненим в Україні, елементом позиціонування сільських територій є брендинг. Брендинг сільських територій передбачає свідоме формування і використання своєрідного «обличчя», візитівки певної частини географічного простору. Зокрема, більшість регіонів такої багатогранної Франції, але зіставної з Україною за територією та чисельністю населення, є відомими у всьому світі: Бургундія, Ельзас, Прованс – Альпи – Лазурний Берег, Шампань і цей список можна значно продовжити, з використанням брендів регіонів також і інших європейських країн. Південний регіон України займає важливе місце в економіці держави. Він характеризується розвиненим сільським господарством, де третина населення проживає у сільській

місцевості та виконує функцію зони відпочинку на морському узбережжі для українських туристів. Агротуристичні кластери спроможні стати одним із інструментів створення високоефективних виробництв для забезпечення населення продовольством, розвитку туристичного потенціалу та сталого розвитку агропродовольчої сфери регіонів і економіки сільських територій [2, с. 11].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку сільських територій України присвячені дослідження Є. Бойко, О. Бородіної, Л. Газуди, І. Іртищевої, О. Павлова, Х. Притули, І. Прокопи та багатьох інших науковців. Значний внесок у розробку методичних положень та практику запровадження кластерного підходу зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: О. Одинцов, І. Костирко, М. Портер. та інші дослідники. Ними розвинено і конкретизовано низку теоретичних положень щодо створення кластерів. Серед дослідників брендингу слід відзначити публікації наступних вітчизняних науковців: Н. Карачиної, О. Мороз, Т. Вакар. Водночас існує об'єктивна необхідність у більш повному розкритті особливостей брендингу сільських територій з урахуванням регіональних особливостей.

Формулювання цілей статті. Метою статті є висвітлення теоретико-методичних і практичних підходів до формування агротуристичних кластерів на сільських територіях Південного регіону України в площині їх брендингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішний розвиток агропродовольчої сфери як на регіональному, так і на національному рівні, неможливий без сталого розвитку сільських територій.

Водночас нині у переважній більшості регіонів України зменшується кількість населення, що проживає на сільських територіях, та спостерігається зростання його середнього віку. Через відсутність роботи та нормальних умов життя, люди мігрують до міст. Проте, сільськогосподарське виробництво і сільські території є елементами, що утворюють єдиний економічний простір, у межах якого функціонує агропродовольча сфера. Сучасні технології виробництва та інновації в його організації змінюють структуру ресурсного потенціалу і співвідношення між чинниками виробництва, наслідком чого є істотне зменшення потреби виробництва у людських ресурсах. Це є передумовою диверсифікації виробництва та організаційної перебудови всієї економічної діяльності. Вивільнений людський капітал перетворюється у ресурс для самозайнятості та формує потенціал для розгортання підприємницької діяльності на селі, який часто реалізується у формі сільського зеленого туризму [3, с. 160].

У багатьох наукових публікаціях підкреслюється багатоаспектність функцій і характеристик сільських територій. Зокрема, Є. Бойко показує, що сільські території відзначаються багатофункціональністю і належать до складних відкритих систем, які безпосередньо пов'язані з особливостями розвитку економіки загалом на відповідних етапах, а також з інтересами та запитами населення кожної такої території. У них перетинаються інтереси різних ланок і компонентів цієї системи, видів економічної діяльності, підпорядковуючись закономірностям попиту і пропозиції. При цьому розвиток сільських територій як об'єктивний процес не є остаточно визначеним і має тенденцію до постійних змін, зумовлених впливом цінностей, інститутів і політики [4, с. 7]. О. Павлов розглядає сільські території як гетерогенні за своєю структурною будовою соціально-просторові утворення, що складаються з поселень, населення, виробничих комплексів, інфраструктури, земель сільськогосподарського й іншого призначення, природного середовища, які виконують виробничо-господарську, природоохоронну, рекреаційно-оздоровчу, соціальну та інші функції з урахуванням їх ресурсного потенціалу [5, с. 41]. У дослідженнях В. Славова і О. Коваленко зазначається, що: «сільські території є економічно-екологічною категорією, регіонально-територіальним утворенням зі специфічними природно-кліматичними, соціально-економічними умовами, де економічно і екологічно збалансовані та енергетично взаємопов'язані різні ресурси (природні, трудові, матеріальні, енергетичні, інформаційні, фінансові тощо) з метою створення сукупного суспільного продукту конкретної території та повноцінного життєвого середовища для сучасного і майбутніх поколінь» [6, с. 68].

Для забезпечення сталого розвитку сільських територій регіону слід розвивати стратегію тери-

торіального брендингу. Бренд (англ. brand) – це образ, який формує компанія в голові у споживача та характеризує унікальність даної території. Формування бренду сільських територій регіону сприяє підвищенню конкурентоспроможності, а, значить, підвищення рівня і якості життя людей. Бренд сільської території – це її унікальна конкурентна перевага. Кожен регіон України унікальний за історико-культурною спадщиною, самобутністю структури господарства, специфічним комплексом природно-географічних та непросторових характеристик. Сучасний брендинг сільських територій потребує комплексного, системного підходу до реалізації їх внутрішнього та зовнішнього потенціалів. Багатофункціональність розвитку сільських територій передбачає створення на них передумов та нарощування потенціалу до здійснення широкого переліку видів економічної діяльності. Зокрема, О. Мороз і група інших дослідників вважають, що брендинг сільських територій слід тлумачити, як: «процес створення та управління територіальним брендом, який є унікальним інституційним активом сільської громади (історичний, культурний, природно-рекреаційний) та водночас, як фактор конкурентоспроможності, а також джерело розвитку місцевих економік та нарощування їх потенціалу. Брендинг сприятиме формуванню бізнес-середовища і стійкого іміджу сільських територій, їх інвестиційної та туристичної привабливості, уможливить розробку і реалізацію різноманітних інвестиційних проєктів, в тому числі міжнародних, що забезпечить підвищення якості життя сільського населення [7, с. 75].

Південний регіон переважно займає територію рівнинної Причорноморської низовини і включає в себе три області: Миколаївську, Одеську та Херсонську. У даному регіоні можна виділити два субрегіони: Бесарабію та Причорномор'я. Причорномор'я – найбільш розвинений і заселений субрегіон півдня України, який простягнувся від Дністра до Дніпра і включає такі міста, як: Одеса, Миколаїв та Херсон, охоплюючи прибережні частини цих трьох областей України. Субрегіон є найбільш розвиненим на Півдні як в промисловому відношенні, так і у розвитку сільського господарства. Розвинене монокультурне сільське господарство орієнтоване на експорт пшениці та соняшника та для свого розвитку потребує транспортної інфраструктури, зокрема, автошляхів.

Субрегіон Бесарабія розташований у межах Одеської області від Дунаю до Дністра, з півночі обмежується державним кордоном із Молдовою. Субрегіон є багатонаціональним, там проживає українське, болгарське, гагаузьке, румунське та молдовське населення, є росіяни-старовіри. Проблема енергозабезпечення та якісного водопостачання і водовідведення особливо гостра для Бесарабії, що пов'язано з відсутністю власних

енергогенеруючих потужностей (енергію отримують з Молдови) та низьким рівнем централізованого водопостачання, газифікації. Незадовільний стан транспортної інфраструктури, в першу чергу автомобільних доріг та значна віддаленість від обласного центру – м. Одеси, збільшує транспортні витрати агровиробників. Недостатнє забезпечення потужностями та інфраструктурою для зберігання, постачання і реалізації сільськогосподарської продукції та обслуговування експорту обмежує можливості для ефективного ціноутворення на ринку та уникнення сезонних цінових коливань, збільшує транзакційні витрати експортерів у приморських територіях.

Одним з найефективніших шляхів становлення економічної самодостатності регіонів України є кластерна організація діяльності на сільських територіях. Термін «кластер», (англ. «cluster», у перекладі – гроно, пучок, група) як економічна категорія уведений до наукового обігу зарубіжними ученими, зокрема, основоположником кластерного підходу є М. Портер. Він визначає кластер, як групу взаємопов'язаних географічно близько зосереджених підприємств і організацій, що функціонують у визначеній сфері та характеризуються спільністю діяльності та взаємно доповнюють один одного [8, с. 382]. Придатність сільських територій для використання кластерних технологій пояснюється, передусім, прив'язкою окремих напрямів виробництва до природно-кліматичних умов й інших факторів виробництва на обмеженій території. Розташування підприємств-учасників кластера на відносно компактній території сприяє зниженню витрат і зростанню їх конкурентоспроможності та кластера загалом. Для економіки регіону, кластери відіграють роль точок зростання внутрішнього ринку.

В якості конкретного прикладу успішного застосування кластерного підходу для нарощування й підвищення рівня реалізації потенціалу сільських територій Бесарабії можна навести діяльність агротуристичного кластера Фрумушика Нова (Тарутинський район Одеської області), який формується у співпраці з Одеською національною академією харчових технологій (ОНАХТ). Розвиток даного кластера має на меті забезпечення сталого соціо-еколого-економічного розвитку агропродовольчої і туристичної сфер сільських територій регіону.

Основними принципами стратегічного планування розвитку агротуристичного кластера Фрумушика Нова – ОНАХТ є:

- орієнтація на наявний природно-ресурсний потенціал території. Урахування всіх ресурсів, якими володіє територія, що дозволяє виявити та правильно оцінити в процесі стратегічного планування конкурентні переваги території, обмеження щодо її перспективного розвитку та визначити головні можливі напрями такого розвитку;

- урахування історичних та просторово-географічних особливостей та закономірностей розвитку території, а також світових тенденцій регіонального розвитку;

- пошук співвиконавців і постійний розвиток кластера. Лише власними зусиллями неможливо вирішити усі поточні проблеми, що мають місце на певній території, та не досягти реалізації усього задуманого у стратегічних планах. Тому необхідно співпрацювати з органами влади (зокрема, через партнерські угоди, участь у реалізації державних проектів, програм), шукати підтримки та інвестиційної допомоги у інших підприємств і підприємців регіону і т. ін. Зокрема, необхідна державна підтримка в частині забезпечення системи сервісу та ремонту доріг, встановлення дороговказів та розвитку транспортних послуг.

Брендом даного кластера є пам'ятник найбільшому трудівнику Тарутинських степів – чабану (висотою 153 метри), що внесений до Книги рекордів Гіннеса. Пам'ятник встановлений у етнографічному комплексі сільського зеленого туризму Фрумушика Нова, що створив місцевий підприємець О. Паларієв [9]. У Фрумушиці Новій також знаходиться одна з найбільших вівчарських ферм у Європі. Будівництво комплексу Фрумушика Нова розпочалося у 2006 році на місці молдавських сіл Фрумушика і Рошія, що були виселені у 1946 році у зв'язку з утворенням воєнного полігону у Тарутинському районі [10]. З урахуванням природно-кліматичних та соціально-економічних умов, становлення та розвиток сільського зеленого туризму постає одним із перспективних напрямів сталого розвитку сільських територій Бесарабського субрегіону. Сільський зелений туризм спроможний забезпечити вирішення проблем зайнятості сільського населення, підвищення рівня доходів агровиробників, сприяти раціональному природокористуванню та охороні навколишнього середовища.

Серед основних напрямів інноваційних розробок ОНАХТ у межах даного агротуристичного кластера можна виділити:

- створення науково-дослідного центру з питань здорового та автентичного харчування Південного регіону;

- формування маркетингово-консалтингового центру кластеру в ОНАХТ;

- маркетингове дослідження ринку локальних (автентичних) харчових продуктів;

- маркетинговий аналіз ринку туристичних послуг та туристичного потенціалу регіону.

- удосконалення технології виробництва, упакування і зберігання овечої бринзи та інших молочних сирів;

- комплексна переробка і зберігання м'яса баранини;

- удосконалення технології вин та міцних настоянок з винограду і т. ін.

Результатом функціонування даного агротуристичного кластера стане зростання економічної спроможності жителів Бородінської та Березинської об'єднаних територіальних громад (ОТГ) Тарутинського району; збереження екосистеми Тарутинського степу; підтримання і розвиток трудового потенціалу регіону; посилення практичної складової навчального процесу в ОНАХТ та спільне фінансування науково-дослідних робіт.

Висновки з проведеного дослідження.

Подальші наукові дослідження брендингу сільських територій можуть бути спрямовані на виявлення резервів сталого розвитку різних типів сільських територій Південного регіону та України загалом. Важливою є розробка відповідних брендів для кожного типу сільських територій та механізмів управління ними. У кожному регіоні України є автентичні регіональні продукти (мають унікальні властивості завдяки певним для географічної місцевості природним умовам або людським факторам, або ж за їх поєднання), що можуть претендувати на одержання статусу продуктів із географічними зазначеннями, а в майбутньому стати брендом та сприяти сталому розвитку сільських територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іртищева І. О. Інноваційне оновлення агропродовольчої сфери Причорноморського регіону: проблеми теорії та практики: [монографія] / І. О. Іртищева – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2010. – 412 с.
2. Самофатова В. А. Сталий розвиток агропродовольчої сфери регіону на основі кластерного підходу / В. А. Самофатова // Економіка харчової промисловості. – 2016. – № 8(4) – С. 10-14.
3. Костирко І. Кластерний підхід у розвитку сільського зеленого туризму / І. Костирко, О. Корчинська // Інноваційна економіка. – 2015. – № 4. – С. 159-163.
4. Бойко Є. Концептуальні підходи до прогнозування розвитку сільських територій / Є. Бойко // Регіональна економіка. – 2011. – № 2. – С. 7-15.
5. Павлов О. І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель: [монографія] / О. І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2009. – 344 с.
6. Славов В. П. Економіко-енергетична система сталого розвитку сільських територій / В. П. Славов, О. В. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 9. – С. 68-71.
7. Мороз О. В. Брендінгові основи розвитку сільських територій / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, Т. В. Вакар // Економічний простір: проблеми і перспективи. – 2015. – № 102. – С. 73-82.
8. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер; пер.

с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 546 с.

9. Tallest shepherd statue. Офіційний сайт Книги рекордів Гіннеса [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.guinnessworldrecords.com/world-records/113395-tallest-shepherd-statue>.

10. Офіційний сайт Центру етнографічного, сільського зеленого туризму і сімейного відпочинку Фрумушика Нова [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://frumushika.com/>.

REFERENCES:

1. Irtysheva I. (2010). Innovacijne onovlennya agroprodovol'choyi sfery' Pry'chornomors'kogo regionu: problemy' teorii ta prakty'ky': [monografiya]. My'kolayiv: Dy'zajn ta poligrifiya [in Ukrainian].
2. Samofatova V. (2016). Stalyj rozvy'tok agroprodovol'choyi sfery' regionu na osnovi klasterного pidxodu [Sustainable development of the agri-food sphere of the region on the basis of a cluster approach]. Ekonomika xarchovoyi promy'slovosti. Vol. 8(4), pp. 10-14 [in Ukrainian].
3. Kostyrko I., Korchynska O. (2015). Klasternyj pidxid u rozvy'tku sil'skogo zelenogo turyzmu [Cluster approach in the development of rural green tourism]. Innovacijna ekonomika. Vol. 4, pp. 159-164 [in Ukrainian].
4. Boyko Ye. (2011). Konceptual'ni pidxody' do prognozuvannya rozvy'tku sil'sky'x tery'torij [Conceptual approaches to forecasting development of rural territories]. Regional'na ekonomika. Vol. 2, pp. 7-15 [in Ukrainian].
5. Pavlov O. Sil's'ki Terytorii Ukrainy: Funktsional'no-Upravlins'ka Model' [Ukraine's Rural Territories: A Functional-Administrative Model]. Odesa, Astroprynt, 2009 [in Ukrainian]. Vol. 8(4), pp. 10-14 [in Ukrainian].
6. Slavov V., Kovalenko O. (2007). Ekonomiko-energety'chna sy'stema stalogo rozvy'tku sil'sky'x tery'torij [Economic and energy system of sustainable development of rural territories]. Visnyk agrarnoyi nauky. Vol. 9, pp. 68-71 [in Ukrainian].
7. Moroz O., Karachyna N and Vakar T (2015). Brendy'ngovi osnovy' rozvy'tku sil'sky'x tery'torij [Branding bases of development of rural territories]. Ekonomichnyj prostir: problemy' i perspekty'vy'. Vol. 102, pp. 73-82 [in Ukrainian].
8. Porter M. (1993). Mezhdunarodnaia konkurent-siya: Konkurentnie preymushchestva stran. M.: Mezhdunarodnye otnosheniya [in Russian].
9. Tallest shepherd statue. Official website of the Guinness Book of Records. Available at: <http://www.guinnessworldrecords.com/world-records/113395-tallest-shepherd-statue> [in English].
10. Oficijnyj sajт Centru etnografichnogo, sil'skogo zelenogo turyzmu i simejnogo vidpochy'nku Frumushy'ka Nova Available at: <http://frumushika.com/> [in Ukrainian].

Samofatova V.A.Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral Student at Department of Industrial Economics
Odessa National Academy of Food Technologies**CREATION OF AGRI-TOURISM CLUSTERS
AS AN ASPECT OF THE BRANDING OF RURAL AREAS IN THE SOUTHERN REGION**

The problem of the branding of rural areas is extremely important for the regional development of Ukraine. Rural areas play an important role in shaping the food security of our country and its regions. The issue of forming the image of the territory has a practical socio-economic significance since the positive image of the territory and a successful brand is a key to attracting investments, promoting agri-tourism potential and strategic guide for sustainable development.

The Southern region of Ukraine occupies an important place in the state's economy. It is characterized by developed agriculture, where one-third of the population lives in rural areas and serves as a recreational area on the seacoast for Ukrainian tourists. Agri-tourism clusters can become one of the tools to create highly productive industries to provide food for the population, develop tourism potential and sustainable development of the agro-food sphere of the regions and the economy of rural areas.

Multidimensionality of functions and characteristics of rural territories is noted in the article. An attention is also drawn to the need to develop a strategy of territorial branding in order to ensure sustainable development of the rural areas of the region. The brand of the rural territory is its unique competitive advantage. Each region of Ukraine is unique in terms of its historical and cultural heritage, the identity of the structure of the economy, the specific complex of natural geographic and geospatial characteristics.

The Southern region of Ukraine is characterized and it includes three regions: Mykolaiv, Odesa, and Kher-son. In the region, two subregions can be identified: Bessarabia and the Black Sea Coast. The Black Sea Coast region is the most developed and populated subregion of southern Ukraine. Subregion Bessarabia is located within the Odesa region from the Danube to the Dniester, from the north it borders on the state border with Moldova.

It is noted that one of the most effective ways of establishing the economic self-sufficiency of the regions of Ukraine is the cluster organization of activities in rural areas. As a concrete example of the successful application of the cluster approach to build up and increase the level of implementation of the potential of the rural areas of Bessarabia, there was considered the activity of the agri-tourism cluster Frumushika-Nova (Tarutyn-skyi district of the Odesa region), which is formed in cooperation with the Odessa National Academy of Food Technologies (ONAFТ). The development of this cluster was aimed at ensuring sustainable socio-ecological and economic development of the agricultural and tourist spheres of the rural areas of the region.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

РОЗВИТОК ЗЕМЛЕУСТРОЮ В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF LAND MANAGEMENT IN UKRAINE

УДК 332.3

Гулько Л.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри землевпорядного
проекування
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Колганова І.Г.

здобувач
асистент кафедри землевпорядного
проекування
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Висвітлено питання щодо зародження землеустрою в Україні та оцінки видів та форм землеустрою, яка дозволить забезпечити раціональне планування та оптимізацію структури землеволодінь та землекористувань. Проаналізовано історичні витoki розвитку земельних відносин та процес їх трансформації в сучасних умовах землеустрою.

Ключові слова: землеустрій, види землеустрою, форми землеустрою, землевпорядні роботи, земельні відносини.

Освещены вопросы зарождения землеустройства в Украине и оценки видов и форм землеустройства, которая позволит обеспечить рациональное планирование и оптимизацию структуры землеустройства и землепользования. Проанализированы исторические истоки раз-

вития земельных отношений и процесс их трансформации в современных условиях землеустройства.

Ключевые слова: землеустройство, виды землеустройства, формы землеустройства, землеустроительные работы, земельные отношения.

The article deals with the questions of the origin of land management in Ukraine and the assessment of kinds and forms of land management, which will allow providing rational planning and optimization of the land tenure and land use structure. The historical sources of development of land relations and the process of their transformation in modern conditions of land management are analysed.

Key words: land management, types of land management, land management forms, land management work, land relations.

Постановка проблеми. Розвиток суспільства в усі часи був, є і буде пов'язаний із землею, яка є одним із основних засобів для існування людства і джерелом суспільного багатства. Досвід історії України і багатьох країн світу свідчить, що реформи, пов'язані з розвитком землеустрою ставали економічним важелем, здатним примусити ефективно запрацювати господарські механізми на всіх етапах розвитку економіки країни. Сучасні підходи до розв'язання проблем становлення та розвитку землеустрою найчастіше пов'язані з історико-економічними дослідженнями.

Тому, з метою підвищення ефективності сільськогосподарського землекористування в умовах формування ринкової економіки, нагальною вимогою часу є проведення глибокого аналізу розвитку землеустрою, видів та форм землеустрою, які б знайшли своє закріплення на законодавчому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у дослідження розвитку землеустрою в Україні зробили такі вчені, як: С.М. Волков, А.М. Третяк, С.А. Удачин, І.Д. Шулейкін та ін. Однак, низка питань все ж залишається недостатньо висвітленою і потребує подальшого опрацювання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження історичних аспектів розвитку землеустрою в Україні та сучасного розуміння видів та форм землеустрою в Україні, як інструментів удосконалення планування землекористування на різних ієрархічних рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Зміст сучасного землеустрою складається на

основі закономірностей його розвитку. Як соціально-економічне явище землеустрій виник в глибокій давнині і розвивається в міру розвитку земельних відносин. Земельні відносини також формуються не ізольовано, а є складовою частиною виробничих відносин.

Землеустрій як соціально-економічне явище повною мірою залежить від сформованого способу виробництва, оскільки він є одночасно елементом і продуктивних сил, і виробничих відносин.

У якості елемента продуктивних сил землеустрій проявляється в тому, що сприяє поліпшенню використання землі, накопичення її продуктивного потенціалу. Організація території, формування землеволодінь і землекористуванні є найважливіша складова розміщення продуктивних сил і територіальної організації виробництва.

Землеустрій так само помітно впливає на розміщення засобів виробництва, нерозривно пов'язаних із землею: меліоративних і водогосподарських систем, дорожньої мережі, будівель і споруд, протиерозійних і інших елементів організації території.

У системі земельних відносин роль землеустрою ще більш значима. За допомогою землеустрою реалізуються права на земельні ділянки, організовуються землеволодіння та землекористування, встановлюються межі земельних ділянок і здійснюються інші заходи.

Земельні відносини, пов'язані з їх регулюванням, елементи землеустрою та земельного кадастру вперше з'являються вже на пізньому етапі

розвитку первісного суспільства, коли земля з природного утворення перетворюється на об'єкт володіння і власності.

У початковий період свого існування елементи кадастру і землеустрою об'єднувалися терміном «землемірство». Так в Єгипті кадастрові зйомки проводилися ще в третьому тисячолітті до н.е., спочатку для цілей встановлення границь оброблюваних ділянок, пізніше – для оподаткування нерухомої власності і розподілу землі. Грецький історик Геродот (434-432 рр. до н.е.) писав про єгипетського царя Сесострісе, який розділив землю між своїми підданими і кожному з них дав рівні ділянки у вигляді квадратів, зобов'язавши їх платити щорічно данину. Якщо води Нілу розмивали і відривали прибережні смуги, постраждали власники зверталися до Сесостріса і повідомляли йому про те, що трапилося. Тоді особи, послані царем, «землеміри» повинні були виміряти і визначити, наскільки стало менше землі у кожного з власників, щоб стягувати з них податки відповідно до площі яка лишилася. Геродот уважав, що геометрія (буквально – «земля», «вимірюю» тобто «земле міряння») утворилася саме таким шляхом і потім була перенесена в Грецію [4].

Таким чином, землеустрій на перших етапах свого розвитку розумівся, як технічна дія, пов'язана з встановленням межі ділянок, визначенням їх площ, поділом на необхідне число часток і т. п. Соціальна значущість цих дій полягала насамперед у встановленні сприятливих територіальних умов для розвитку господарства і зміцнення влади землевласників.

У Київській Русі земельні відносини мають давню історію. Слов'яни, що здавна селилися в басейні Дніпра, довгий час зберігали патріархальний побут. Вони ділилися на племена, які склалися з родів (сукупності споріднених один одному сімей, які жили разом та володіли загальною землею). З плином часу зв'язок між родами слабшав і самі вони розпадалися на окремі сім'ї. Кожна сім'я володіла ділянкою ріллі, косовиці, іншими землями. У разі необхідності вони об'єднувалися вже за принципом сусідства і становили територіальному громаду [4].

Місцезнаходження та розміри древніх городищ свідчать про те, що слов'яни селилися в основному невеликими організованими групами в розкиданих, але укріплених містечках. Між ними залишалися великі простори вільних земель, які слугували межами земельних володінь поселень. Великі річки і озера, на берегах яких переважно знаходилися ці поселення, також служили природними рубежами. Уже в першому столітті нової ери у східних слов'ян мали місце межові знаки власності – тамги, які ставилися на межі земельних володінь (рис. 1).

З XIII в. населення цих земель починають називати «селянами». Хлібороби не відчували нестачі

в орній землі. Виснажені після обробки ділянки часто закидалися, а окремі земельні наділи могли не стикатися один з одним. Однак, уже в цей час виникла необхідність у встановленні площі для визначення розміру податі. Самою більшою одиницею площі ріллі була «соха»; вона дорівнювала площі, яку могли зорати три людини на трьох конях. Основною одиницею виміру була «чверть» – площа, на якій достигала чверть жита (приблизно три з половиною пуди). Площа лугів вимірювалася в «копицях», тобто в ділянках, з яких можна було накосяти копицю сіна. Площа лісу вимірювалася у «верстах».



Рис. 1. Зразок межового знаку східних слов'ян

До кінця татаро-монгольського панування з'являється перша одиниця площі, пов'язана з мірою довжини – «десятина», вона проіснувала понад шість століть. Її початковий розмір 50х50 сажнів (близько 1,17 га). Надалі розмір десятини і її співвідношення з вживаними мірами довжини і площі змінювалися, але десятина залишалася основною одиницею площі.

Феодальна роздробленість Русі полегшила її завоювання татаро-монголами. Період татарського панування в історії землеустрою пов'язаний з проведенням перших Писцових описів, які включали в себе визначення площ, складу, якості, місцеположення земельних володінь, з метою правильного оподаткування їх власників податками і повинностями.

З літописів відомі описи 1245, 1257, 1275 рр., подібні роботи проводилися і на початку XIV ст. Після повалення татаро-монгольського ярма виникла необхідність проведення переписів для рівномірного розподілення податей. Переписи проводили особливі чиновники, які називались «писцями»; вони обміряли володіння кожної приватної особи і цілих князівств.

Розпочаті з XIV ст. будівництво і заселення нових міст і сіл вимагали проведення великого обсягу межових робіт. Крім помісного межовання

проводилися межувальні дії на прохання землевласників для вирішення земельних спорів, на їх основі складалися Межові книги [4].

Історичний досвід розвитку землеустрою в Україні показує, що його зміст завжди визначалося економічними, соціальними та політичними завданнями держави. Разом з тим, навіть дотримуючись державної політики, землевпорядкування знаходило раціональні форми організації території, об'єктивно згладжуючи негативні політичні тенденції.

У цьому полягає перша закономірність розвитку землеустрою. Друга закономірність полягає в тому, що землеустрій має державний характер. На перший погляд, це суперечить уявленню про землеустрій як соціально-економічне явище. Насправді суперечності немає, якщо виходити з того, що держава концентрує і виражає суспільні інтереси, об'єктивні закономірності. Територія держави суверенна, тому вона зацікавлена в регулюванні земельних відносин, організації використання всієї землі, незалежно від видів і форм власності.

Третя закономірність розвитку землеустрою, яка визначає його розвиток відповідно до потреб економіки країни, найбільш чітко виявилася в радянський період. Основні етапи реформування земельних відносин після Жовтневої революції: земельні перетворення в період військового комунізму; земельні відносини в період непу; колективізація сільського господарства; земельні відносини в умовах колгоспно-радгоспного виробництва; земельна реформа 90-х років. Відомо також, що завдання, зміст і характер проведення землеустрою в ці періоди відповідали єдиної політики держави.

Слід підкреслити: ця закономірність виявляється не в сліпому слідуванні вказівкам політичного або господарського керівництва країни (навіть якщо вони одягнені в форму закону), а у внесенні професійно обґрунтованого змісту в усі землевпорядні дії.

Навіть в період військового комунізму на тлі суцільної ліквідації поміщицького землекористування і зрівняльного перерозподілу землі зберігалося раціональне ланка сільськогосподарського землекористування, забезпечує відомі умови: збереження великих державних «опорних» сільськогосподарських підприємств, раціональне співвідношення земельних, трудових і матеріальних ресурсів у селянських господарствах, колективне використання лісових, сінокісних і пасовищних угідь, охорону земель. У період непу в основу землеустрою також були закладені професійні вимоги: впорядкування селянського землекористування, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва і культура землеробства.

У 30-ті роки, у зв'язку з колективізацією сільського господарства, землеустрій виконував

завдання з формування землекористування колгоспів і радгоспів, юридичному і фізичному закріпленню земель, організації сівозмін, а пізніше – з міжгосподарського і внутрішньогосподарського землеустрою, націленого на організацію раціонального і ефективного використання всіх земель.

Протягом 50-80-х років були реалізовані нові завдання землеустрою, що відповідають потребам сільського господарства: проводилися великомасштабні землевпорядні заходи у зв'язку з освоєнням цілинних і перелогових земель; протиерозійна організація території, роботи з укрупнення і розукрупнення господарств з метою оптимізації розмірів землекористування; заходи щодо перерозподілу земель і формування багатокладного сільського господарства.

Проводилися й інші роботи: наземні зйомки, дешифрування сільськогосподарських угідь, коректування планів, складання зведених планів і карт районів і областей. За 1957-1958 роки проводили великий обсяг робіт з обліку присадибних і громадських земель у колгоспах. Землевпорядна служба протягом 1955-1958 років виконала значний обсяг робіт з агрогосподарського обстеження земель у зв'язку з Постановою Ради Міністрів СРСР від 31 грудня 1954 року «Про єдиний державний облік земельного фонду СРСР», що зобов'язала вести облік не тільки кількості, а й якості земель та угідь.

З 1955 року було введено новий порядок планування сільськогосподарського виробництва, розширено повноваження державних органів республік і місцевих органів з відведення земель для державних, громадських та інших потреб.

Протягом 1961-1965 років продовжувалися роботи з організації території пасовищ і багаторічних насаджень, державного обліку земель, регулювання й упорядкування присадибного землекористування, розробки генпланів забудови населених пунктів і господарських центрів, коригування планів, обстеження земель (ґрунтового, агрогосподарського, геоботанічного та ін.), складання ґрунтових карт, картограм тощо.

Виконання проектно-дослідних землевпорядних робіт у сімдесяті роки ХХ ст. було спрямовано насамперед на виконання рішень Постанови Ради Міністрів СРСР «Про заходи для поліпшення організації робіт із захисту ґрунтів від вітрової і водяної ерозії» (1975 р.) і Постанови ЦК КПРС «Про подальший розвиток спеціалізації і концентрації сільськогосподарського виробництва на базі міжгосподарської кооперації й агропромислової інтеграції» (1976 р.).

За період 1971-1975 рр. землевпорядні роботи включали: складання схем землевпорядкування району (області); міжгосподарське і внутрішньогосподарське землевпорядкування з протиерозійною організацією території; складання планів

організаційно-господарського устрою, проектно-кошторисної документації щодо протиерозійних заходів, докорінного поліпшення сільськогосподарських угідь, які не потребують осушення; різноманітні знімальні роботи; ґрунтові, геоботанічні, агрогосподарські й інші види обстежень; державний облік земель з якісною й економічною оцінкою; складання схем районного планування та ін. [2].

Істотною особливістю землевпорядкування сімдесятих років стало розширення і поглиблення його змісту. До традиційних міжгосподарського і внутрішньогосподарського землевпорядкування додалися нові напрями в організації використання земель, зокрема, прогнозування і планування використання земель у Генеральних схемах використання земельних ресурсів, схемах землевпорядкування областей і районів країни, рекультивация земель, порушених несільськогосподарськими галузями народного господарства, проведення земельно-кадастрових робіт, робоче проектування, пов'язане з поліпшенням окремих земельних ділянок та ін.

Після прийняття Постанови Ради Міністрів СРСР «Про порядок ведення державного земельного кадастру» (1977 р.) стали широко проводитися роботи із земельного кадастру, визначення продуктивної здатності земель різної якості. Цьому передували багаторічні наукові розробки і дослідні роботи, у результаті чого була створена єдина загальносоюзна методика з оцінки земель.

Протягом 1977-1980 рр. за цією методикою силами інституту «Укрземпроект» була проведена оцінка земель. У її результаті отримані порівняльні дані продуктивної здатності земель щодо врожайності основних сільськогосподарських культур, вартості валової продукції рослинництва, окупності витрат і диференційованого доходу. Інформацію про етап і використання сільськогосподарських земель застосовували на практиці при аналізі господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, розміщенні виробництва, плануванні закупівель продукції та ін. [2].

Таким чином, землеустрій не тільки розвивається відповідно до потреб економіки країни, виконуючи при цьому певні державні замовлення, але також активно впливає на державну земельну політику. Для здійснення такого впливу необхідні дві умови: по-перше, організація території, реалізована у процесі землеустрою, повинна бути цілком раціональна і ефективна; по-друге, саме землеустрій повинен постійно удосконалюватися і розвиватися. Як перше, так і друге пов'язане не тільки з накопиченням професійного досвіду, а й з добре поставленим науково-методичним забезпеченням.

Як всяке багатогранне соціально-економічне явище, землеустрій спирається на наукові досягнення різних напрямів: природного, технічного, правового, економічного та інших циклів. Серед

природничих наук широко використовуються досягнення ґрунтознавства, землеробства і рослинництва; в технічному землеустрії базується на передових методах геодезії, фотограмметрії, меліорації, інформатики; правова сторона землеустрою регулюється цивільним, земельним, адміністративним і іншими напрямками юридичної науки. В економічному землеустрії спирається, як на загальну економічну теорію, так і на галузеві економіки.

Разом з тим землеустрії як соціально-економічне явище має свої закономірності вияву, свої предмет і методи наукового дослідження. На основі практичного досвіду і теоретичного узагальнення склалася землевпорядна наука, що вивчає функціонування землі і засобів виробництва, нерозривно пов'язаних із землею, а також методи організації території.

Теорія і практика землеустрою тісно пов'язані з науково-технічним прогресом в сільському господарстві і особливо в агропромисловому комплексі. Сполучною ланкою між ними є проект, тому ядро землевпорядної науки становить землевпорядне проектування. На науковій основі розробляються інструкції, вказівки, нормативи і рекомендації для здійснення землевпорядних заходів на практиці. Крім того, очевидно, що всі землевпорядні пропозиції, що відображаються в схемах і проектах, повинні бути всебічно науково обґрунтовані.

Узагальнюючи викладене вище, можна сформулювати такі основні закономірності розвитку землеустрою: землеустрії є складовою частиною суспільного способу виробництва; землеустрії має державний характер; землеустрії розвивається і змінюється відповідно до потреб економічного і соціального розвитку; зміст і методи землеустрою удосконалюються на науковій основі.

Вивчення і врахування закономірностей розвитку землеустрою дозволяють глибше вивчити і сформулювати його завдання і зміст на сучасному етапі.

Широта і багатогранність проблеми раціонального використання земельних ресурсів, її історичні корені і взаємозв'язок з іншими проблемами соціально-економічного розвитку держави формують неоднозначний підхід до визначення змісту землеустрою на сучасному етапі.

Це цілком закономірно, так як землеустрії, з одного боку, розглядається, як соціально-економічне явище, хід якого диктується загальними потребами сільського господарства, а з іншого боку – як система державних заходів, склад і черговість яких диктується конкретними завданнями розвитку земельних відносин на сучасному етапі.

Чинне земельне законодавство регламентує зміст землеустрою, як сукупність соціально-економічних та екологічних заходів, спрямованих на регулювання земельних відносин та раціональну організацію території адміністративно-територі-

альних одиниць, суб'єктів господарювання, що здійснюються під впливом суспільно-виробничих відносин і розвитку продуктивних сил [1].

Важливою рисою землеустрою є і його види. Чинний Земельний кодекс України, як і Закон України «Про землеустрій» [1] не містять правових положень щодо поділу землеустрою на окремі види. Однак, слід зауважити, що нормативно-правові акти з питань землеустрою ще радянського періоду (Основи земельного законодавства СРСР та союзних республік 1968 р.). Земельні кодекси 1978 р., 1990 р., 1992 р. вирізняли два окремих його види – міжгосподарський (сучасна термінологія А.М. Третьяка територіальний [3]) і внутрішньогосподарський. Сучасна практика здійснення дій у сфері землеустрою також свідчить про існування ще і третього виду землеустрою – зокремленого. Кожен з них характеризується певною метою, здійснюється на різних рівнях. Тому було б доцільно, щоб самостійні види землеустрою знайшли своє закріплення й на законодавчому рівні.

За допомогою територіального землеустрою держава регулює земельні відносини, здійснює розподіл і перерозподіл земельного фонду між окремими галузями, власниками і конкретними підприємствами та громадянами, здійснюється утворення нових, а також упорядкування існуючих землеволодінь та землекористувань. Відповідно територіальний землеустрій охоплює різні галузі економіки, різного характеру організації, підприємства, установи. Характерною рисою територіального землеустрою є те, що він одночасно проводиться на території ради або групи землеволодінь і землекористувань, а іноді і на території цілих адміністративних районів.

Враховуючи, що у процесі здійснення землеустрою за об'єкт земельних відносин та кадастровий облік взято земельну ділянку, здійснено паювання сільськогосподарських угідь, де власникам земельних часток (паїв) виділені земельні ділянки у власність, система землекористування, особливо сільськогосподарських підприємств, суттєво змінилася. Все це обумовлює пошук нових підходів до землеустрою при організації землекористування. Відповідно і виник новий вид землеустрою – територіальний, направлений, особливо у сільському господарстві, на організацію землекористування юридичних осіб та громадян, на засадах об'єднання земельних ділянок, що перебувають на різних правах власності. На таких же засадах формується землекористування територій природно-заповідного фонду, рекреаційних територій тощо.

Що стосується внутрішньої організації території землекористування сільськогосподарських підприємств, то вона після його створення, потребує внутрішнього впорядкування, в частині організації сівозмін, польових доріг, захисних лісових насаджень тощо.

У більшості випадків внутрішньогосподарський землеустрій, або за терміном сформованим А.М. Третьяком [5], «землеустрій щодо внутрішньої організації території», є обов'язковим заходом необхідності проведення якого можна визначити наступними обставинами.

По-перше, сільськогосподарські підприємства часто мають велику територію і складну організаційно – виробничу структуру. Самостійно, без професійної допомоги з боку землевпорядних організацій, вони не в змозі вирішити питання раціонального розміщення виробничих підрозділів і господарських центрів, угідь і сівозмін, обґрунтувати систему меліоративних, водогосподарських, протиерозійних та інших заходів щодо поліпшення земель. Допомога кваліфікованих фахівців необхідна господарствам не тільки при проектуванні, але і при здійсненні заходів у процесі виробничої діяльності.

По-друге, внутрішньогосподарський землеустрій є мірою державного регулювання земельних відносин між власниками земельних часток (паїв) та юридичною особою, адміністрування раціонального використання та охорони землі. Тому в його проведенні зацікавлене як саме сільськогосподарське підприємство, так і державні органи, які контролюють використання та охорону земель.

У кінці 80-х років Л.І. Подольський обґрунтував необхідність виділення такого виду землеустрою, як зокремлений, який реалізовується через робочі проекти землевпорядних заходів на конкретних земельних ділянках. Так, наприклад, заходи щодо поліпшення або охорони земельних угідь і ґрунтів у сільському господарстві, здійснюються на реалізацію проектів землеустрою щодо еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь, за окремими ділянками або їхніми групами, на основі робочих проектів.

Оскільки Законом України «Про землеустрій» [1] встановлено, що регулювання проведення землеустрою здійснюється державою, то і сам землеустрій має державний характер. Тому в умовах різноманіття форм власності і господарювання на землі сформувалися і різні форми землеустрою. Це поняття увійшло в землевпорядну науку з кінця 20-х років ХХ ст. Так професор К.М. Сазонов виділяв такі форми землеустрою: державний землеустрій; територіальний землеустрій; зональний землеустрій; землевпорядкування муніципальних утворень; землевпорядкування колективних підприємств; ініціативний землеустрій.

У 1958 р. професор С.А. Удачин обґрунтував дві форми землеустрою: колгоспів та радгоспів, у зв'язку з тим, що організація їх території сильно відрізнялась одна від одної [5].

Професор Г.І. Горохов у 1958 р. опираючись на ідею професора І.Д. Шулейкіна (1930 р.), виділяв такі форми внутрігосподарського землеустрою (землевпорядкування): попереднє (спрощене),

часткове, повне, експериментальне. Попередній або спрощений землеустрій, що здійснюється найпростішими прийомами, являє собою нарізку клітин або полів, тобто створення тимчасової територіальної основи для проведення польових робіт. Частковий землеустрій, що складається в доповненні або частковій зміні проекту. Повний землеустрій, що полягає в повній розробці комплексного проекту організації території господарства, вирішенні всіх питань організації виробництва, поліпшення земель і ін. Експериментальний або дослідний землеустрій, метою якого є розробка методики внутрішньої організації сільськогосподарських підприємств в нових умовах (наприклад, на осушуваних землях), з подальшим широким застосуванням її у землепорядній практиці. Ці форми дійсно мають місце на практиці [5].

У 1995 р. професор М.А. Гендельман поділив на форми не тільки внутрігосподарський землеустрій залежно від організаційно-правового статусу підприємств, а й виокремив три форми міжгосподарського (сьогодні територіального) землеустрою, орієнтуючись на різне цільове використання земель. Якщо використовувати підхід професора С.А. Удачина [16] необхідно враховувати різні види сільськогосподарських підприємств. Зміст і обсяги землепорядних робіт на їх території різні, тому можна вважати, що форма внутрішньогосподарського землеустрою відповідає організаційно-правовій та організаційно-господарській формам сільськогосподарських підприємств та їх виробничому типу [5].

Підтримуючи думку професора К.М. Сазонова, можна зауважити, що такий поділ землеустрою за його формами є досить актуальний і сьогодні. Так у систему державного землеустрою входить вирішення питань: розмежування земель за формами власності; встановлення порядку проведення землеустрою; координація діяльності органів виконавчої влади, та органів місцевого самоврядування при проведенні землеустрою; проведення землеустрою на землях, що перебувають у державній власності; узгодження та реалізація генеральної схеми землеустрою території всієї держави загалом; розробка проектів землеустрою підприємств, організацій та установ державного характеру тощо [5].

У всіх видах землеустрою має місце така форма, як «експериментальний землеустрій» у процесі якого здійснюється дослідження нових видів робіт із землеустрою та розробляється новий вид (або удосконалюється існуюча) документація із землеустрою. Особливо така форма землеустрою має місце при розробці державних та галузевих стандартів видів документації із землеустрою, її структури та змісту. Також у процесі експериментального землеустрою може здійснюватися апробація нових видів робіт із землеустрою та нових видів документації із землеустрою. Особливо ця форма землеустрою є актуальною у період здійс-

нення земельної реформи, та коли відсутні державні стандарти, норми і правила щодо структури і змісту землепорядної документації.

Враховуючи, що у процесі здійснення землеустрою за об'єкт земельних відносин та кадастровий облік взято земельну ділянку, здійснено паювання сільськогосподарських угідь, де власникам земельних часток (паїв) виділені земельні ділянки у власність, система землекористування, особливо сільськогосподарських підприємств, суттєво змінилася. Все це обумовило виникнення нового виду територіального землеустрою, який направлений, особливо у сільському господарстві та природоохоронній сфері, на організацію землекористування юридичних осіб та громадян, на засадах об'єднання земельних ділянок, що перебувають на різних правах власності.

Виходячи з цього, слід виділити як вид землеустрою територіальне планування землеволодінь, землекористувань, завданням якого є формування їх території, як це має місце в розвинених зарубіжних країнах.

Стосовно внутрішньогосподарського землеустрою, то в сучасних умовах його тлумачення дещо змінюється у зв'язку з новими підходами до регулювання земельних відносин та введенням інституту адміністрування землекористування.

Уведення понять форм землеустрою сприятиме удосконаленню структури і змісту землепорядної документації, а відповідно і якості інструментів удосконалення планування землекористування на різних ієрархічних рівнях [5].

Висновки з проведеного дослідження. Історичний досвід показує, що при вивченні сучасного землеустрою, особливо увагу необхідно звернути на виявлення закономірностей зміни форм землеволодіння і землекористування, мети і завдання землеустрою, який проводиться державою у тісному зв'язку зі змінами земельних відносин.

З часу проголошення земельної реформи у незалежній Україні (Постанова Верховної Ради України від 18 грудня 1990 р.) питання розвитку земельних відносин не переставали бути предметом дискусій. Таке ставлення до цього суспільства і вчених є закономірним, оскільки земельні відносини у зв'язку з їхнім реформуванням порушують важливі сторони господарського і побутового укладу українського народу. Вони докорінно змінили і в подальшому будуть змінювати уклад життя села і розвиток сільських територій. Отже, саме вивчення конкретних фактів розвитку землеустрою на українських землях, аналіз економічних процесів, пов'язаних із певними змінами інституціональної структури та землепорядних дій, що відбувалися у різні епохи, є необхідними передумовами забезпечення надійності та ефективності перебудовних процесів у земельній реформі, глибокого теоретичного їх обґрунтування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про землеустрій»: прийнятий 22 травня 2003 року № 858-IV // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/858-15>.
2. Третяк А. М. *Землеустрій: Підручник* / А. М. Третяк – Херсон: Олді-плюс, 2014. – 520 с.
3. Третяк А. М. *Землевпорядне проектування: Теоретичні основи і територіальний землеустрій: навч. посіб.* / А. М. Третяк – К.: Вища освіта, 2006. – 528 с.
4. Третяк А. М. *Історія земельних відносин і землеустрою в Україні: навчальний посібник* / А. М. Третяк – К.: Аграрна наука, 2002. – 280 с.
5. Третяк А. М. *Розвиток видів та форм землеустрою в Україні, як інструментів удосконалення планування землекористування* / А. М. Третяк, І. Г. Колганова // *Землеустрій, кадастр та моніторинг земель*. – 2016. – № 1-2. – С. 40-41.

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine “On land management”, <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/858-15> (Accessed 22 May 2003).
2. Tretyak A.M. (2014), *Zemleustriy [Land management]*, OLDI-PLYUS, Kherson, Ukraine.
3. Tretyak A.M. (2006), *Zemlevporyadne proektuvannya: Teoretychni osnovy i terytorialnyy zemleustriy [Land management: Theoretical foundations and territorial land management]*, Vyshcha osvita, Kyiv, Ukraine.
4. Tretyak A.M. (2002), *Istoriya zemelnykh vidnosyn i zemleustroyu v Ukrayini [The history of land relations and land management in Ukraine]*, Ahrarna nauka, Kyiv, Ukraine.
5. Tretyak A.M. and Kolhanova I.G. (2016), “Development of types and forms of land management in Ukraine as tools for improving land use planning”, *Zemleustriy, kadastr ta monitorynh zemel*, vol. 1-2, pp. 40-41.

Hunko L.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Land Planning
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Kolhanova I.G.

Degree Seeking Applicant,
Postgraduate Student at Department of Land Planning,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

DEVELOPMENT OF LAND MANAGEMENT IN UKRAINE

The development of society at all times was, is, and will be associated with land, which is one of the main means for the existence of mankind and a source of social wealth. The experience of the history of Ukraine and many countries of the world shows that the reforms associated with the development of land management became an economic lever that could force the economic mechanisms to work efficiently at all stages of the country's economic development. Modern approaches to solving problems of the formation and development of land management are most often associated with historical and economic research.

Therefore, in order to improve the efficiency of agricultural land use in the conditions of the formation of a market economy, an urgent need of the time is to conduct an in-depth analysis of the development of the land management of species and forms of land management, which found their consolidation at the legislative level.

In the system of land relations, the role of land management is even more significant. With the help of land management rights to land are realized, land tenure and land use are organized, boundaries of land plots are established and other measures are implemented.

The historical experience of land management in Ukraine shows that its content has always been determined by the economic, social, and political tasks of the state. At the same time, even following state policy, land management found rational forms of organization of the territory, objectively smoothing out the negative political trends.

Studying and taking into account the patterns of land management development allows us to study and formulate its objectives and content at the present stage more deeply.

Latitude and multifaceted problems of rational use of land resources, its historical roots and its interrelation with other problems of socio-economic development of the state form an ambiguous approach to the definition of the content of land management at the present stage.

This is quite natural, since land management, on the one hand, is regarded as a socio-economic phenomenon, the course of which is dictated by the general needs of agriculture, and on the other hand – as a system of state measures, the composition and sequence of which is dictated by specific tasks of development of land relations at the present stage.

ЕКОАТРИБУТИВНИЙ СВІТОГЛЯД ТА РИНКОВО-ЕКОНОМІЧНІ ФОРМИ ЙОГО КОНВЕРТАЦІЇ

ECO-ATTRIBUTIVE WORLDVIEW AND MARKET-BASED ECONOMIC FORMS OF ITS CONVERSION

УДК 504+351.862

Клісінські Я.С.д.е.н., професор кафедри маркетингу
і підприємництва

Техніко-гуманітарна академії

у м. Бельсько-Бяла

професор кафедри економічної теорії,

Сумський державний університет

Мареха І.С.к.е.н., старший викладач кафедри
економічної теорії

Сумський державний університет

У статті проаналізовано ментальний механізм раціонального природокористування. Досліджено ментальне поле суспільства у площині сполучення екологічних та економічних інтересів. Доведено, що екологічна ментальність є керованою компонентою, яка підлягає економічному впливу та ринковому регулюванню. Систематизовано основні ринково-економічні форми конвертації екоатрибутивного світогляду. Акцентовано увагу на необхідності монетизації екологічних цінностей за прикладом Європейського Союзу.

Ключові слова: екологічні цінності, ресурсозбереження, ментальна економіка, етнологія, природокористування, глобалізація, євроінтеграція.

В статье проанализирован ментальный механизм рационального природопользования. Исследовано ментальное поле общества в плоскости сращения экологических и экономических интересов. Доказано, что экологическая ментальность является управляемой компонентой, которая подпадает под экономическое влияние и рыночное регулирование. Систематизи-

рованы основные рыночно-экономические формы конвертации экоатрибутивного мировоззрения. Акцентируется внимание на необходимости монетизации экологических ценностей по примеру Европейского Союза.

Ключевые слова: экологические ценности, ресурсосбережение, ментальная экономика, этнология, природопользование, глобализация, евроинтеграция.

The mental mechanism of prudent resource management is analysed in the article. The mental scope of society is investigated based on correlation between ecological and economic interests. It is proved that ecological mentality is a manageable component that can be economically affected and regulated on the market base. The basic market-based economic forms of the conversion of ecological mentality are systematized. The necessity to learn from the experience of the European Union how to monetize ecological values is highlighted.

Key words: ecological values, resource saving activity, mental economy, ethnoeconomics, resource management, globalization, European integration.

Постановка проблеми. Безпрецедентні масштаби забруднення навколишнього природного середовища потребують переосмислення підходів світової спільноти до боротьби за збереження довкілля у напрямі пошуку адекватних, дієвих та ефективних механізмів розв'язання глобальних екологічних проблем. Одним зі шляхів колективного розв'язання екологічних проблем є залучення ментального механізму, який слугує каналом передачі екологічних цінностей від покоління до покоління, від суб'єкта до суб'єкта, від агента до агента. Виникає необхідність постановки питання про формування екоатрибутивного світогляду у суб'єктів економічних відносин, які, здійснюючи природогосподарську діяльність на комерційній основі, мають враховувати щільні, обопільні зв'язки в системі «економіка-довкілля». Саме переважно в екологічному контексті відбувається сучасний розвиток ментальної економіки, тобто такої економічної діяльності, яка ґрунтується на приматі екологічного мислення і виступає площиною сполучення економічних та екологічних інтересів. За такого підходу, питання забезпечення належної якості довкілля розглядаються не як перепона економічному прогресу, а як його органічна, невід'ємна складова. До того ж, екоатрибутивний світогляд може набувати різноманітних ринково-економічних форм, аналіз яких становить важливе науково-практичне завдання для ідентифікації, оцінки та управління екологічними цінностями суспільства на економічних засадах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Екологічна ментальність є, передусім, сферою міждисциплінарних досліджень у галузі культурології [1], філософії [2], соціології [3], психології [4] у той час, як економічні дослідження даного питання залишаються на периферії наукового пошуку. Спеціальні дослідження ментальності українців вказують на її аграрний [5], селянський [6], або землеробський [7] характер. Але, по суті, ментальність українців має екологічне спрямування, що нерозривно пов'язано з традиціями тривалого землекористування та, відповідно, формуванням архетипу природи у національній свідомості. Варто відзначити, що екологічна ментальність, а, отже, й екологічні цінності суспільства, можуть виступати об'єктом економічної оцінки, впливу та управління. Обґрунтуванню цієї проблематики і присвячена дана робота.

Постановка завдання. Метою даної роботи є ідентифікація, аналіз та оцінка можливостей економічного впливу на екологічні цінності суспільства, які продукуються у лоні національної екологічної культури. Досягнення поставленої мети потребує вирішення наступних завдань:

а) аналіз впливу тенденцій глобалізації та євроінтеграції на національну екологічну свідомість крізь призму еколоґо-культурної дифузії;

б) дослідження ментального поля суспільства у площині сполучення екологічних та економічних аспектів;

в) ідентифікація варіантних та інваріантних складових культурного коду нації, обґрунтування екологічної ментальності як керованої компоненти, що підлягає економічному впливу та ринковому регулюванню;

г) аналіз етнокультурного каналу трансмісії екологічних цінностей та його використання для обґрунтування національної економічної політики у сфері ресурсозбереження;

г) систематизація основних ринково-економічних форм конвертації екоатрибутивного світогляду загалом та екологічних цінностей, зокрема;

д) обґрунтування шляхів скорочення та подолання ментально-ціннісних розбіжностей у контексті перейняття українцями кращих економічних традицій європейського підходу до природокористування.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Глобальним викликом сьогодення виступає проблема збереження навколишнього природного середовища для майбутніх поколінь. Зусилля світової спільноти спрямовуються у русло підвищення культури використання обмежених природних ресурсів. Учасником глобальної ініціативи зі збереження якості довкілля виступає і Україна, яка приймає на себе глобальні екологічні зобов'язання. По суті, глобалізація зусиль з охорони навколишнього природного середовища апелює до екологічної свідомості економічних агентів, залучених у процеси споживання та використання природних ресурсів на рівні транснаціональних корпорацій, регіональних підприємств та домогосподарств. Реалізація механізму збереження природних ресурсів на основі підходу «думай глобально – дій локально» покликана сформувати екоатрибутивний світогляд на рівні національних субкультур. Глобалізація прищеплює екофутуристичні цінності у вигляді посилення відповідальності економічних агентів за збереження довкілля для майбутніх поколінь. Глобалізація, впливаючи на національну екологічну свідомість, сприяє еколого-культурній дифузії, тобто поширенню та універсалізації екологічних цінностей серед усіх економічних агентів. Необхідність урахування екологічних цінностей пояснюється тим, що за своєю сутністю глобальний процес раціоналізації природокористування є ціннісно-орієнтованим, оскільки ототожнюється з можливостями країн щодо покращення якості довкілля, яка в умовах екологічної деградації має високу економічну ціну. Наслідками інкорпорування екологічних цінностей у практику природогосподарування можуть стати наступні види економічної діяльності [8]:

- екологічно виправдана економічна діяльність;
- екологічно дбайлива економічна діяльність;
- екологічно обумовлена економічна діяльність;

- екологічно ефективна економічна діяльність;
- екологічно допустима економічна діяльність;
- екологічно збалансована економічна діяльність;
- екологічно безпечна економічна діяльність;
- екологічно відповідальна економічна діяльність;
- екологічно орієнтована економічна діяльність;
- екологічно обґрунтована економічна діяльність;
- екологічно гармонізована економічна діяльність;
- екологічно доцільна економічна діяльність;
- екологічно стійка економічна діяльність.

У практиці глобального природокористування особлива увага акцентується на економічній ефективності екологічних заходів. Такий підхід, по суті, є спробою монетизації екологічних цінностей. Активну політику консолідації економічних та екологічних інтересів упроваджують країни Європейського Союзу. У стратегії «Європа 2020» [9] окреслено комплексну програму перетворення економіки Європейського Союзу на ресурсоефективну. Відтак, екологічні цінності у Європейському Союзі є монетизованими благами. Досягнення цілей життєзберігаючого зростання відбувається через реалізацію флагманської ініціативи «Ресурсоефективна Європа», що має на меті зменшення залежності економічного зростання від використання природних ресурсів (зниження ресурсоемності у процесах виробництва і споживання), забезпечення переходу до економіки з незначними викидами вуглекислого газу (низьковуглецевої економіки), стимулювання використання відновлюваних джерел енергії, модернізацію транспортного сектору та сприяння енергоефективності. У контексті проблематики євроінтеграції для України є актуальним долучення до впровадження нових, передових європейських ресурсозберігаючих ініціатив та перейняття успішного досвіду економічного регулювання раціонального природокористування.

Ментальний механізм раціонального природокористування становить багате евристичне поле для виявлення світоглядних та методологічних засад природонеруйнівних форм економічної діяльності. Екологічна ментальність є однією зі складових ментального поля суспільства, центром якого виступає культурний код (релігія, обряди, традиції тощо). Культурний код є історичною пам'яттю суспільства і може підлягати трансформації та впливу глобалізації тільки з плином часу у той час, як правова, політична, економічна та екологічна ментальності є варіантними, тобто керованими, мінливими та динамічними. Отже, ментальне поле суспільства може бути репрезен-

товане варіантними та інваріантними компонентами (рисунок 1).

Екологічні цінності виступають об'єктом економічного впливу та ринкового регулювання. Менеджмент екологічних цінностей повинен бути спрямований передусім на формування стійких екологічних цінностей у певному етнокультурному середовищі інструментами ринково-економічного регулювання, до яких ми відносимо екологічні податки та преференції. Застосування екологічного податку сприяє зростанню ринкової ціни на природоруйнівний товар і викликає скорочення попиту на нього. Запровадження екологічних преференцій стимулює зниження ціни на екологічний товар і спричиняє зростання обсягів його споживання.

Екологічна ментальність українського народу має національні особливості. На підставі аналізу етнокультурних витоків раціонального природокористування [10] вважаємо за доцільне надати коротку характеристику української екологічної ментальності:

1. Українцям історично властива господарська дбайливість по відношенню до природних ресурсів: *Хто про землю дбає, вона тому повертає, Зрубав дерево – посади два, Не брудни криниці, бо схочеш водиці.*

2. У системі національного природогосподарювання культура землекористування (агрокультура) є домінуючою: *Держись землі, то не впадеш.* Таким чином, екологічний менталітет українського етносу є хліборобським з яскраво вираженими антропоморфічними рисами: *Хліб – усьому голова.*

3. Споконвіку українці були прибічниками органічного землеробства: *Не земля родить, а гній та руки,* і тому можна стверджувати, що їхні сучасні нащадки мають неабиякий історичний досвід ресурсозбереження, зокрема, в частині застосування органічних добрив.

4. Особливо цінними з погляду раціонального землекористування були агрономічні знання: *Агромінімум вивчай – гарний матимеш врожай.*

5. Загалом українцями накопичений багатий емоційний та практичний досвід раціонального природогосподарювання.

У структурі ментальності виокремлюють архетипи, стереотипи та традиції [11]. Ядром екологічної ментальності українців є архетип природи. Архетип природи генерує такі стереотипи, як *земля – годувальниця, гарний урожай – запорука економічного розвитку та валютної виручки* тощо. До екологічних традицій українців можна віднести традиції передачі агрономічних знань від покоління до покоління при веденні родинного фермерського бізнесу.

Проведений аналіз дає змогу обґрунтувати рекомендації для національної економічної політики на основі особливостей екоатрибутивного світогляду українського землеробського суспільства:

1. *Економічна політика у галузі сприяння сталому розвитку та органічному землеробству, зокрема, повинна враховувати, що праукраїнські землероби були творцями сучасної аграрної культури.* Колосальний досвід раціонального землекористування дозволяє висунути припущення про тривалий період існування в історії української держави екологічної субкультури сталого розвитку. Раціональне землекористування зводилося передусім до застосування органічних добрив та рослин-сидератів, що свідчило про існування традицій органічного землеробства. Відновлення цих екологічних традицій і є запорукою сталого розвитку. Економічна доцільність вирощування екологічно чистої продукції у сучасних умовах обумовлена вищими цінами реалізації на органічну продукцію та постійно зростаючим попитом на неї з боку соціально відповідального споживача.

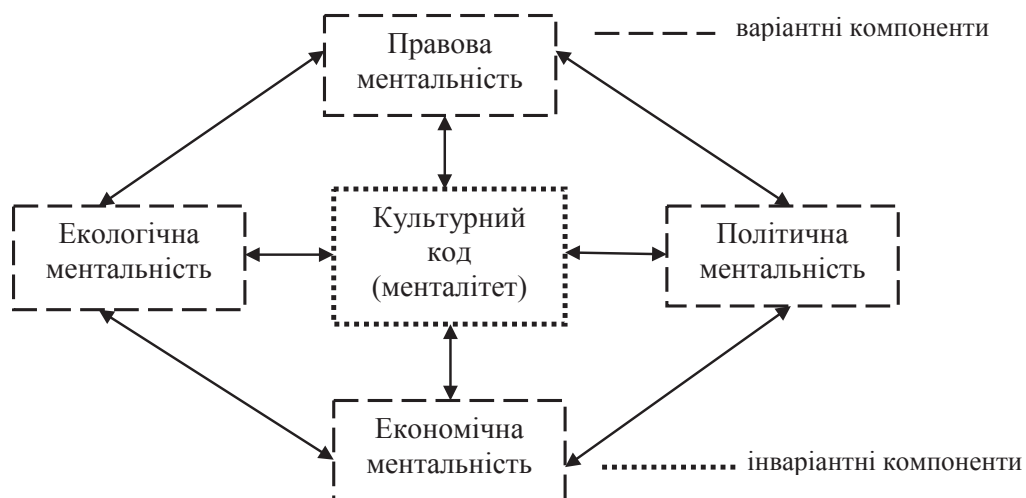


Рис. 1. Репрезентація компонентів ментального поля суспільства, орієнтованого на ресурсозбереження

(розроблено авторами)

2. *Економічна політика у галузі стимулювання національної конкурентоспроможності* повинна враховувати наступне: наявність позитивного екологічного досвіду гарантує українцям значні національні конкурентні переваги у землеробстві перед іншими народами, у яких відповідний досвід відсутній. Якщо використовувати класичний підхід А. Сміта до розуміння конкуренції, стає очевидним, що Україна володіє абсолютними конкурентними перевагами у забезпеченні продовольчої безпеки на міжнародному та національному рівнях внаслідок економії трансакційних витрат на опанування та долучення нових поколінь до аграрної культури завдяки використанню колосального досвіду попередників. Граничні трансакційні витрати агентів землекористування на отримання базових агротехнічних знань та екологічної інформації наближаються до нуля.

3. *Економічне регулювання ринку земельних відносин* повинно спиратися на постулат про те, що приватна власність робітника на землю є економічним стимулом високоефективного землекористування. З метою економії витрат індивідуальні майнові права мають бути опосередковані колективними формами організації землеробської праці. Найбільш оптимальними з точки зору українського менталітету є сільськогосподарські структури кооперативного або сімейного типу: *Добре там живеться, де гуртом сіється і ореється*. Окрім виконання суто економічної функції, приватна власність викликає у землероба почуття власної гідності й емоційної комфортності, попереджає психологічний стан відчуження, за якого робітник втрачає цікавість до роботи. До того ж, менталітет українця-землероба є кордоцентричним. Останнє означає, що в системі заохочувальних чинників землеробської діяльності неабияку роль відіграє емоційний фактор, а саме – любов до землі: *Доглядай землю плідну, як матір рідну, Степ, поля – розкіш моя*. Тому економічне регулювання ринку земельних відносин необхідно здійснювати з урахуванням ментального чинника, який виявляється у визнанні українцями землі невід’ємною складовою національного багатства та народним надбанням.

Екоатрибутивний світогляд суспільства виявляється через систему екологічних цінностей. Під екологічними цінностями будемо розуміти екологічні блага та послуги, які є носіями економічної вартості і наділені суспільною корисністю, що фіксується у менталітеті суспільства у формі природосприйняття, природопізнання та природоосвоєння. Так до екологічних цінностей можна віднести якість довкілля, запаси природних ресурсів, екологічну відповідальність, агрономічний досвід, раціональне природокористування тощо.

Екоатрибутивний світогляд загалом та екологічні цінності, зокрема, можуть вільно

конвертуватися у ринково-економічні форми та монетизуватися. Основними формами конвертації екоатрибутивного світогляду виступають його наступні еколого-економічні еквіваленти:

1. Екологічні цінності як товар.
2. Екологічні цінності як активи.
3. Екологічні цінності як економічний ресурс і фактор виробництва.

Екологічні цінності як товар. Товаром є будь-яке благо, що виступає на ринку об’єктом купівлі-продажу. Конкретизуючи поняття товару по відношенню до екологічних цінностей, варто відзначити, що останні набувають товарних властивостей у тому випадку, коли економічні агенти готові платити за споживання товарів, дружніх до довкілля. У такому разі на національному рівні постає питання про існування екологічної валюти, деномінованої у грошовій формі, як загального еквіваленту та міри вартості екологічних цінностей. Економічний зміст екологічної валюти зводиться передусім до встановлення ціни якості навколишнього природного середовища. Таким чином, якість довкілля виступає на ринку екологічних цінностей споживчим благом, яке може бути придбане економічними агентами за екологічну валюту. Такий економічний підхід до управління екологічними цінностями поширений у європейських країнах, які випускають власну екологічну валюту [12].

Екологічні цінності як активи. Активами є ресурси, що приносять їх власнику постійний дохід та мають високий ступінь ліквідності. Подібний підхід можна трансформувати і по відношенню до міжнародного ринку торгівлі вуглецевими квотами. Будь-яка країна, упроваджуючи заходи зі зменшення викидів парникових газів у рамках глобальної екологічної ініціативи, має право на продаж емісійних сертифікатів тій державі, яка з технологічних причин не може зменшити емісію шкідливих речовин, не завдавши збитку власній економіці. У цьому контексті екологічні цінності, якість атмосферного повітря, зокрема, являють собою ліквідний актив, що приносить стабільний прибуток ресурсоефективним країнами та сприяє досягненню екологічного балансу у світовій економіці.

Екологічні цінності як економічний ресурс і фактор виробництва. Перелік економічних ресурсів і факторів виробництва динамічно поновлюється. У зв’язку з цим уважаємо за необхідне доповнити традиційну класифікацію факторів виробництва чинником екологічної культури [14]. У руслі тенденцій сталого розвитку мова повинна йти про екологічну аккультуризацію економічного зростання, під якою ми розуміємо тривалий тренд зростання попиту суспільства на якість довкілля з виключенням можливості зниження потенціалу економічного зростання у довгостроковій перспективі. Якщо тенденція екологічного удосконалення виробництва відсутня, то у суспільстві виробля-

ються культуроруйнівні товари та послуги, а економічне зростання можна охарактеризувати, як протикультурне. У випадку нестійкого тренду, суспільство продукує культуронейтральні товари та послуги, обумовлюючи псевдокультурний тип економічного зростання. У разі усталеного зростаючого попиту на якість довкілля мова може йти про виробництво культуронасичених товарів та послуг в умовах висококультурного економічного розвитку. Найбільш повно екологічні цінності суспільства виявляються через еколого-економічну визначеність ресурсозбереження.

Існуюча в Україні система природокористування не відповідає основним принципам європейського екологічного простору. Інтеграція України до Європейського Союзу передбачає розширення культурно-господарських контактів на основі євроекологічної солідарності. Результатом еколого-культурної дифузії стала тісна кореляція сучасного національного природокористування з такими європейськими екологічними цінностями, як екологічна справедливість (принцип «забруднювач платить») та екологічна відповідальність (принцип «користувач платить»). Перспективними напрямками інтеріоризації європейських цінностей в еколого-економічну практику України можуть стати еколого-трудова реформа (принцип гуманізму, справедливості) та еколого-економічна конвергенція регіонів (принцип рівності, егалітаризму).

Висновки з проведеного дослідження. Органічна спорідненість українця з землею та значний досвід дбайливого землекористування обумовили потенціал раціонального природогосподарювання в Україні, який за останні десятиліття було знищено суто комерційним ставленням до навколишнього середовища. Подолання проблеми нераціонального природогосподарювання повинно починатися, у першу чергу, зі зміни способу мислення. Ментальний механізм раціонального природокористування повинен ґрунтуватися на монетизації екологічних цінностей, тобто сполученні екологічних та економічних інтересів у свідомості суспільства, орієнтованого на ресурсозбереження. Еталонними прикладом такої практики є ресурсоефективна політика Європейського Союзу. Подолання ментально-ціннісних розбіжностей у контексті перейняття українцями кращих економічних традицій європейського підходу до природокористування формує напрями подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крисаченко В.С. Екологічна культура: теорія і практика: [Навч. посібник] / В.С. Крисаченко. – К.: Заповіт, 1996. – 352 с.
2. Чижевський Д. Нариси по історії філософії на Україні / Д. Чижевський. – К.: Вид-во «Оріє» при УКСП «Кобза», 1992. – 230 с.

3. Бойко З.В. Особливості менталітету українського народу та менталітетів інших народів / З.В. Бойко // Міжнародний вісник: культурологія, філологія, музикознавство. – 2015. – Вип. II(5). – С. 72-76.

4. Декрет М. Феномен української ментальності: світоглядні універсалії української нації / М. Декрет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrconf.fl.kpi.ua/wp-content/uploads/2014/12/3.-Dekret-Margaryta.pdf>.

5. Хитрич А. Європейські компоненти українського менталітету / А. Хитрич. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://anculture.blogspot.com/2013/04/blog-post_1076.h.

6. Два типи української ментальності: селянський та козацький [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mamajeva-sloboda.ua/publ/>.

7. Апанович О. За плугом Господь іде (Агрокультура українського селянства й козацтва в контексті ідей С. Подолинського та В. Вернадського) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrlife.org/main/apan/right.htm>.

8. Мареха І.С. Системно-структурний аналіз екологічних цінностей / І.С. Мареха // Economics, management, law: problems and prospects: [Collection of scientific articles]. Vol. 1. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2015. – Pp. 339-343.

9. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – Brussels. – European Commission, 3.3.2010 COM (2010) 2020 final, 2010. – 34 p.

10. Мареха І.С. Ментальний портрет українця-землероба як соціальний фундамент національного еколого-економічного розвитку / І.С. Мареха // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2015. – Том 20. – Вип. 1/1. – С. 109-112.

11. Терент'єва О.Л. Менталітет як чинник розвитку державотворення в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 25.00.01 / О.Л. Терент'єва; [Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України]. – Харків, 2010. – 20 с.

12. Мардина К. Иностранный опыт: 6 городов со своей валютой / К. Мардина. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.the-village.ru/village/city/abroad/125161-inostrannyi-opyt-lokalnaya-valyuta>.

REFERENCES:

1. Krysachenko V.S. (1996). Ekologichna kultura: teoriia i praktyka [Ecological culture: theory and practice]. K.: Zapovit, 352 pp. (in Ukrainian).
2. Chyzhevskiy D. (1992). Narysy po istorii filosofii na Ukraini [Sketches on the history of philosophy in Ukraine]. K.: "Orii", 230 pp. (in Ukrainian).
3. Boiko Z.V. (2015). Osoblyvosti mentalitetu ukrain-skogo narodu ta mentalitetiv inshykh narodiv [Specific features of the Ukrainian people mentality and mentalities of other nations]. International bulletin: cultural science, philology, musicology. Vol. 2. pp. 72-76. (in Ukrainian).
4. Dekret M. (2014). Fenomen ukrainskoi mentalnosti: svitogliadni universalii ukrainskoi natsii [The phenomenon of the Ukrainian mentality: universal outlook of the Ukrainian nation] (electronic resource). Availa-

ble at: <http://ukrconf.fl.kpi.ua/wp-content/uploads/2014/12/3.-Dekret-Margaryta.pdf> (in Ukrainian).

5. Khytrych A. (2013). Ievropeiski komponenty ukrainskogo mentalitetu [European components of the Ukrainian mentality] (electronic resource). Available at: http://anculture.blogspot.com/2013/04/blog-post_1076.h (in Ukrainian).

6. Mamaieva sloboda. Dva typu ukrainskoi mentalnosti: selianskyi ta kozatskyi [Two types of the Ukrainian mentality: rural and Cossack ones] (electronic resource). Available at: <http://mamajeva-sloboda.ua/publ/> (in Ukrainian).

7. Apanovych O. Za plugom Gospod ide (Agrokultura ukrainskogo selianstva i kozatstva v konteksti idei S. Podolynskogo ta V. Vernadskogo) [Behind the plough the God goes (agriculture of the Ukrainian rural and Cossack people in the context of S. Podolynskiy and V. Vernadskiy works)] (electronic resource). Available at: <http://ukrlife.org/main/apan/right.htm> (in Ukrainian).

8. Marekha I.S. (2015). Systemno-strukturnyi analiz ekologichnykh tsinnosti [Systemic and structural analysis of ecological values]. Economics, management,

law: problems and prospects. Vol. 1. pp. 339-343. (in Ukrainian).

9. European Commission. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, 2010. 34 pp. (in English).

10. Marekha I.S. (2015). Mentalnyi portret ukraintsia-zemleroba iak socialnyi fundament natsionalnogo ekologo-economicnogo rozvytku [Mental portrait designed for the Ukrainian farmer as a fundamental social parameter of the national ecological and economic development]. Bulletin of the Odessa National University. Series: Economics. Vol. 20. no 1. pp. 109-112. (in Ukrainian).

11. Terentieva O.L. (2010). Mentalitet iak chynnyk rozvytku derzhavotvorennia v Ukraini [Mentality as a factor of state building in Ukraine] (PhD Thesis), Kharkiv, Kharkiv center for scientific, technical and economic information. (in Ukrainian).

12. Mardina K. (2013). Inostrannyi opyt: 6 gorodov so svoey valyutoy [International experience: 6 cities with their own currency] (electronic resource). Available at: <http://www.the-village.ru/village/city/abroad/125161-inostrannyi-opyt-lokalnaya-valyuta> (in Russian).

Klisinski Y.S.

Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Marketing and Entrepreneurship
Technical and Humanitarian Academy in Bielsko-Biala,
Professor at Department of Economic Theory,
Sumy State University

Marekha I.S.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economic Theory
Sumy State University

ECO-ATTRIBUTIVE WORLDVIEW AND MARKET-BASED ECONOMIC FORMS OF ITS CONVERSION

Unprecedented scales of environmental contamination require rebuilding the global approaches to combating ecological problems in terms of creating adequate and effective mechanisms. One of the possible global ways for solving environmental problems can be involvement of the mental mechanism that serves as an inter-generational channel for the transmission of ecological values from agent to agent, from entity to entity, from generation to generation. Therefore, the necessity of creating an ecological mentality in a certain society is of crucial importance, especially in the context of mental integration between Ukraine and the European Union. Special researches dealing with studying the Ukrainian mentality reveal its agricultural or rural character. But in fact, the Ukrainian mentality is ecological by itself what is tightly connected with a long-term natural resource management on the Ukrainian lands.

The task of the article is to make an attempt to identify, analyse, and estimate to what extent ecological values can be economically regulated in the context of globalization and the European integration. It is revealed that ecological globalization has a direct influence on society's mentality and invokes cross-cultural environmental diffusion. Such diffusion implies encompassing the entire society with the universal ecological values. To the ecological values, we can refer environmental quality, natural resource endowments, ecological responsibility, agricultural knowledge, prudent natural resource management. It is highlighted in the article that ecological mentality as a whole and ecological values in particular should be grounded on the monetary base. This is what we call economic efficiency of ecological measures undertaking to combat environmental degradation. There are at least three economic forms, through which ecological mentality can be represented: ecological values as a consumer good; ecological values as the assets; ecological values as an economic resource and agent of production. The environmental quality can be traded as an ordinary consumer good on the market of ecological values. For this reason, ecological mentality should be regarded as a manageable subcomponent, which is a subject to economic regulation and market appreciation.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАМОДЕЛЬ КОМУНІКАТИВНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ
ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ
MODEL OF COMMUNICATIVE COMPETENCES
AS A TOOL OF SENIOR EXECUTIVES SOCIALIZATION

У даній статті розглянуто основні напрями застосування моделей комунікативних компетенцій, які необхідні для ефективного функціонування управлінських кадрів у компанії в умовах постійних змін зовнішнього середовища. Після закінчення студентом вищого навчального закладу рівень сформованих у процесі навчання комунікативних компетенцій не завжди є достатнім для успішної інтеграції випускника в колектив сучасних компаній. Для вирішення цієї проблеми керівництво багатьох компаній застосовує моделі комунікативних компетенцій для швидкої соціалізації кадрів. Для успішної соціалізації управлінських кадрів у компанії перш за все потрібні знання законів комунікації, володіння навичками комунікації, роботи з інформацією, уміння правильно вести розмову, презентувати ідею, послугу чи товар, безконфліктно переконувати тощо. Таким чином, у сучасних організаціях комунікативним компетенціям відводиться надзвичайно важлива роль у формуванні кадрової політики, оскільки вимоги щодо якісного обслуговування споживачів спонукають звертати увагу на стиль виконання роботи, що веде до збереження конкурентних переваг підприємства на ринку.

Ключові слова: компетенція, комунікативна компетенція, комунікації, соціалізація, компетентнісний підхід, компетентність.

В данной статье рассмотрены основные направления применения моделей коммуникативных компетенций, которые необходимы для эффективного функционирования управленческих кадров в компании в условиях постоянных изменений внешней среды. После окончания студентом высшего учебного заведения, уровень сформированных в процессе обучения коммуникативных компетенций не всегда является достаточным для успешной интеграции выпускника в коллектив современных компаний. Для решения этой проблемы руководство многих компаний применяют модели коммуникативных компетенций для быстрой социализации кадров. Для успешной социализации управленческих кадров в компании, прежде всего, нужны знания законов коммуникаций,

владение навыками коммуникации, работы с информацией, умение правильно вести разговор, представить идею, услугу или товар, бесконфликтно убеждать и тому подобное. Таким образом, в современных организациях коммуникативным компетенциям отводится чрезвычайно важная роль в формировании кадровой политики, поскольку требования по качественному обслуживанию потребителей побуждают обращать внимание на стиль выполнения работы, ведет к сохранению конкурентных преимуществ предприятия на рынке.

Ключевые слова: компетенция, коммуникативная компетенция, коммуникации, социализация, компетентностный подход, компетентность.

In this article, the importance and actuality of the main directions of application of communication skills models are reviewed, that is necessary for the effective functioning of management personnel in the company under the conditions of constant changes of the environment. A special attention is paid to the fact that, after graduating from a higher educational institution, the level of communication skills developed during the training process is not sufficient for the successful integration into a team of modern companies, so in order to solve this problem, the company should apply communicative competency models for faster socialization of the personnel. The main content of the research is to show how important and relevant is the use of models of communication competences. For the successful socialization of managerial personnel in the company, first of all, you need knowledge of the laws of communications, the skills of communication and work with information, the ability to correctly talk, present an idea, service, product, conflict-free persuasion, and so on. Thus, in modern organizations, communicative competences are given an extremely important role in the formation of personnel policy, since the requirements for quality customer service encourage attention to the style of doing works, which leads to maintaining the competitive advantages of the company in the market.

Key words: competence, communicative competence, communication, socialization, socium, competency, recruitment.

УДК 65.015

Двуліт З.П.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту залізничного транспорту
Державний університет інфраструктури та технології
Кучинський М.М.
студент
Державний університет інфраструктури та технології

Постановка проблеми. Непростий час соціально-економічних перетворень сьогодення обумовлює підвищення вимог роботодавців до рівня знань випускників вузів. Водночас студенти також розуміють складнощі, що постануть перед ними після закінчення навчання, необхідність конкурентної боротьби за «право на краще майбутнє». Вони

починають усвідомлювати свій рівень сформованих у них комунікативних компетенцій, що необхідні для успішної адаптації у професійній сфері та активної діяльності в соціумі. За висловленням Н. Лумана, суспільство є автопоетичною системою комунікацій, і в тандемі «дія – комунікація» остання завжди первинна і є «неминучою соціальною операцією» [1].

На думку Хохлова М.М., розвиток сучасного суспільства пов'язаний зі зростанням ускладнень соціальних зв'язків і відношень, що обумовлюється потребами та динамікою соціальних процесів у контексті професійних і соціальних взаємовідносин [2]. Отже, роботодавець очікує від свого персоналу розвинених навичок комунікативної ділової взаємодії, сформованого стилю продуктивного спілкування з бізнес-партнерами, колегами, опонентами.

У системі комунікативної компетенції дефіцит кваліфікованих спеціалістів та якісно підготовленого персоналу призводить до плінності кадрів, зниження мотивації, нестабільності в ділових міжособистісних стосунках, економічних та іміджевих втрат.

Питання розвитку комунікативних компетенцій є дуже актуальним, адже їх наявність у кандидатів на посаду управлінських кадрів є важливим критерієм для відбору на отримання посади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Перші спроби застосування компетентнісного підходу до управління персоналом компанії та розробка моделі компетенцій співробітників можна віднести до 1970-х років, коли психологи Девід Макклелланд і Девід Берлю заснували компанію McBer, на базі якої вперше було апробовано ідеї тестування компетенцій при доборі молодших співробітників для Дипломатичної інформаційної служби. Цей підхід показав себе, як ефективний інструмент оцінки якості співробітників, та отримав подальше просування та розвиток [3].

У сучасних умовах компетентнісний підхід є популярною та достатньо розповсюдженою технологією, що активно застосовується в управлінні персоналом багатьма компаніями в поєднанні з практиками управління людськими ресурсами, місією, цілями, цінностями організації та її бізнес-стратегіями.

За твердженням Р. Белла [4], комунікативна компетенція є складним, системним утворенням, що виконує функцію балансування існуючих мовних форм, які визначаються з урахуванням мовних компетенцій співрозмовника в процесі певних соціальних функцій.

Дж. Равен, розглядаючи питання щодо сутності структурних компонентів та факторів впливу на компетентність, наголошував на тому, що поведінку особи формують такі взаємопов'язані фактори, як навички і здібності, мотивації та ситуації, в яких перебувають люди [5].

На сьогодні існує достатньо публікацій, які розкривають питання компетенцій і компетентностей в аспекті економічної, соціальної та освітньої сфер. Питання взаємозв'язку компетентності та компетенції у професійній діяльності менеджера висвітлено в монографії І. Іванової [6], розгляд дефініції "компетенція підприємства" у публікаціях В. Верби та О. Гребешкової [7], А. Наливайка [8], дослідження питань професійної орієнтації як

важливого інституційного елемента професіоналізації праці, проблем активізації індивідуальних психофізіологічних професійно важливих властивостей та якостей особистості, зорієнтованості професійної підготовки на конкретні галузі виробництва, конкретні робочі місця у працях В. Івашова [9] та інших.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження особливостей комунікативних компетенцій при відборі та соціалізації управлінських кадрів у компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для успішної соціалізації управлінських кадрів у компанії перш за все потрібні знання законів комунікацій, володіння навичками комунікації, роботи з інформацією, уміння правильно вести розмову, презентувати ідею, послугу, товар, безконфліктно переконувати та інше. Це все є частиною іміджу не тільки самих працівників, але й організації, фірми, підприємства, де вони працюють, і сприяє успішному вирішенню виробничих, організаційних і суспільних задач.

У сучасному вигляді модель компетенцій представляє собою перелік найбільш важливих характеристик, що дозволяють співробітнику успішно виконувати свої функції на займаній посаді. В основі моделі комунікативних компетенцій є робота з персоналом, коли всі елементи сторін цієї системи орієнтовані тільки на максимально можливий результат у бізнесі.

Модель компетенцій застосовується до різних типів організацій та будується на базі механізмів координування, забезпечуючи тим самим єдність та узгодженість у роботі всіх структурних підрозділів компанії. Переваги компетентнісного підходу та моделі комунікативних компетенцій є актуальною темою та широко досліджується в науковій літературі та серед практикуючих менеджерів. При цьому особливий інтерес, як правило, викликає можливість використання компетентнісного підходу у формуванні та розвитку управлінських кадрів організації та у виявленні компетенцій, необхідних для ефективного здійснення управлінської діяльності.

Розглянемо основні критерії, що належать до моделей комунікативних компетенцій:

- Компетентність – це рівень кваліфікації працівника, який дозволяє успішно вирішувати завдання, що стоять перед ним. При цьому компетентність включає в себе демонстрацію умінь в реальних робочих ситуаціях (включаючи пов'язаний з цим психологічний тиск), а не тільки знання теорії або розуміння того, як це робиться [11].

- Компетенції – комплекс необхідних характеристик (якостей) працівника, які він виявляє в реальній діяльності для успішного досягнення поставлених цілей в конкретних умовах. До компетенції належать знання і навички, особистісні характеристики (психічні, соціальні властивості) [11].

• Комунікативна компетенція – комплексне застосування мовних і немовних засобів з метою комунікації, спілкування в конкретних соціально – побутових ситуаціях, уміння орієнтуватися в ситуації спілкування, ініціативність спілкування [11]. Це досить широке поняття, адже для ефективного спілкування людині необхідно відповідати одразу великій кількості норм. Комунікативна компетенція включає в себе грамотну і правильну вимову, використання ораторських прийомів, вміння знайти підхід до кожної людини. Якщо компетенція – це те, наскільки людина відповідає вимогам, то комунікативна компетентність – це і є сукупність цих вимог.

Комунікативна компетенція передбачає два різновиди: формалізовану і неформалізовану компетенцію. Формалізований вид – це перелік суворих сформованих вимог спілкування. Як правило, у кожній організації формалізовані власні комунікативні компетенції, закріплені у письмовому вигляді та є вагомою частиною корпоративної культури. Неформалізований вид комунікативної компетенції являє собою незадокументовані правила, які виступають в якості особливостей певної культури або групи людей. Залежно від середовища, в якому відбувається спілкування, комунікативні компетенції будуть зазнавати істотних змін [12].

• Соціальна компетентність – це здатність людини бути відповідною частиною соціуму, реалізувати власні потреби та цілі шляхом створення партнерських стосунків з іншими особами, згідно з їхніми очікуваннями, потребами та цілями в межах суспільно прийнятої поведінки.

Соціально-комунікативну компетентність за О.А Ковальковою [11] представлено у вигляді таблиці 1.

Таким чином, щоб бути компетентним, потрібно володіти компетенціями, тобто мати необхідні ділові якості.

У 2011 році інтернет-ресурс Trainings.ru і журнал «Штат» провели опитування [12] з метою з'ясування ставлення менеджерів компаній до моделей комунікативних компетенцій. Результати дослідження показали, що його застосування є достатньо склад-

ним процесом, оскільки 25% компаній не використовують ці моделі компетенцій.

Застосування компетентнісного підходу передбачає організацію таких елементів управління персоналом, як: підбір, оцінка, навчання, стимулювання, планування кар'єри працівників на базі розробленої моделі компетенцій. Однак, на практиці застосовуються певні підходи на окремих етапах управління людськими ресурсами (рекрутмент і відбір за компетенціями, будівництво програм навчання і відповідності зі списком розроблених компетенцій та інші). Застосування компетентнісного підходу може призвести до неоднозначного результату. Якщо компетенції визначені коректно, то це може стати зручним і зрозумілим інструментом для ефективного рішення відповідної задачі (наприклад, підбір і наймання в компанію працівників) [13].

Проведене дослідження показало, що найчастіше моделі компетенцій компанії використовують для щорічної оцінки діяльності співробітників, трохи рідше – при відборі персоналу та складанні планів розвитку та навчання [13].

Ще одним оригінальним способом формулювання списку ключових компетенцій управлінських кадрів є інтерв'ю з головним керівником підприємства, після чого список названих ним бажаних характеристик співробітників без змін і додаткового аналізування приймається за основу моделі.

Таким чином, можна говорити про набір певних «базових» компетенцій, якими повинен володіти менеджер. Зокрема, до числа таких компетенцій роботодавці традиційно відносять уміння впливати на суб'єкт, орієнтацію на результат і стійкість до стресу. Але, як підкреслює Джеймс Брук у своїй праці [14], вважається спірним питанням те, що головна ідея полягає в тому, що всі співробітники, які показують позитивні результати, досягають їх однаковими способами. Таким чином, працівники, що виконують однакові завдання, використовують свої унікальні здібності та уміння різними способами, досягають при цьому однаково хороших результатів, що підтверджено великою кількістю досліджень. У зв'язку з цим, накладання жорстких рамок компетентнісної моделі, на думку Д. Брука,

Таблиця 1

Структурна модель соціально – комунікативної компетентності

Соціально-комунікативна компетенція				
Соціальна			Комунікативна	
Суспільна	Інтерактивна	Автономна	Вхідна комунікація (або рецепція)	Вихідна комунікація (або продукування)
Дотримання суспільних норм	Створення стосунків	Рефлексія	Сприймання інформації	Передача інформації
Розуміння та виконання суспільних ролей	Опрацювання конфліктів	Самоконтроль	Сприймання стану та відношення	Передача почуттів та стану
Суспільна активність	Співпраця	Самооцінка	Сприймання потреб, цінностей та поглядів	Вплив, переконання

Джерело: [11]

може призвести до стримування творчого потенціалу та індивідуальної поведінки.

Варто зазначити, що за жорсткими рамками моделей комунікативної компетенції, як правило, недостатньо уваги приділяється факторам, які б об'єднували та надихали співробітників, спонукали б до розвитку їх творчого потенціалу. Проведення оцінки компетенцій співробітників дозволяє виявити, в якій мірі той чи інший менеджер схильний до командної роботи та який його вплив на підлеглих. Після розвитку компетенцій її членів до «вимог» рівня моделей комунікативної компетенції, що відбудеться з міжособистісними зв'язками та синергією роботи команди, відповіді на питання немає [15].

Багато організацій мають на меті виявити та заповнити «прогалини» в комунікативних компетенціях співробітників, переважно, завдяки розробці й реалізації навчальних програм або зміни в організації службової діяльності.

Таким чином, у сучасних організаціях комунікативним компетенціям відводиться надзвичайно важлива роль у формуванні кадрової політики, оскільки вимоги щодо якісного обслуговування споживачів спонукають звертати увагу на стиль виконання роботи, що веде до збереження конкурентних переваг підприємства на ринку.

Великі підприємства застосовують моделі формування компетенцій персоналу для того, щоб пов'язати корпоративні завдання і практичну роботу через узагальнення компетентнісних вимог до співробітників підприємства. Також важливим є навчання та підвищення кваліфікації працівників підприємства, що є вагомим внеском до підвищення професіоналізму персоналу компанії. Більшість американських дослідників доводять, що зростання рівня інвестицій в освіту на 10% у свою чергу забезпечує приріст продуктивності праці на 8,5%, тоді, як капіталовкладення – лише на 3,8%. У середньому витрати на навчання персоналу провідних закордонних компаній становить від 2 до 10% з фонду оплати праці на підприємстві [15].

Таким чином, моделі комунікативних компетенцій мають практичне застосування в багатьох закордонних компаніях. Причому розробка цих моделей здійснюється професіоналами в галузі людських ресурсів та охоплює інформацію, що містить перелік та опис ключових компетенцій для компаній на даному етапі її розвитку.

Отже, підвищення рівня конкурентоспроможності компанії на ринку вимагає застосування її внутрішніх ресурсів розвитку, зокрема, шляхом створення корпоративних навчальних центрів. Система внутрішнього навчання персоналу надає низку переваг як для розвитку персоналу, так і для компанії загалом. Серед них можна виділити такі:

– співробітники компанії навчаються тим компетенціям і професійним навичкам, які необхідні

для розвитку компанії, враховуючи специфіку її діяльності;

– якісні теоретичні знання та корисні практичні уміння передаються в процесі навчання більш успішними спеціалістами, які підтвердили свою кваліфікацію;

– після навчання усі працівники мають можливість реалізувати набуті ними у процесі навчання знання та уміння на практиці, а керівник може відразу оцінити якість навчання кожного співробітника та вчасно скорегувати цей процес у потрібному напрямі.

Щодо моделей комунікативних компетенцій, у систему управління персоналом компанії традиційно об'єднують базові HR (Human resources людські ресурси) та HR-функції та реалізація їх HR-технологій, до числа яких належать: планування чисельності робітників, підбір і відбір спеціалістів, розвиток персоналу, проведення оцінки результатів роботи та атестація персоналу. При цьому ефективна діяльність організації пов'язана з ефективним виконанням перерахованих функцій.

Можливість значного підвищення ефективності функціонування організації суттєвим чином залежить від сукупності рішень щодо внутрішньоорганізаційних проблем, найважливішими з яких є:

- узгодження та координація різних HR-функцій та їх реалізація як єдиної системи;
- забезпечення єдиного управлінського бачення вищої та середньої ланок управління в організації щодо проблем управління людськими ресурсами;
- встановлення взаємозв'язку персонал-стратегій із загально-організаційними стратегіями та задачами;
- подолання поблажливого або принижуючого ставлення до авторитету служб управління персоналом зі сторони топ менеджерів компанії.

Разом з цим визначають деякі універсальні компетенції, які здатні привести до успішного керівництва незалежно від діяльності та типу організації.

Загалом експертами встановлено понад 20 загальних корпоративних компетенцій, серед яких головними є передбачення; гнучкість; орієнтація на успіх; приймання рішення; організаторські здібності; вплив; комунікативні якості та інші.

Основною ідеєю моделі комунікативної компетенції є положення про змінність корпоративних компетенцій, наявність або відсутність яких не є постійною характеристикою. Також важливими аспектами, що несуть деструктивні наслідки для компанії є не тільки недостатня кількість компетенцій (дефіцит професіоналізму), але також і їх надмірна кількість. Універсальність моделі як інструменту в управлінні персоналом полягає в тому, що дана модель дозволяє об'єднати систему управління людськими ресурсами з бізнес-цільями компанії як у поточному періоді, так і, що

більш важливо, у стратегічній перспективі. Цей взаємозв'язок будується через виокремлення професійних комунікативних компетенцій менеджерів і спеціалістів відповідно до загальних організаційних цілей. У результаті наявність відповідних компетенцій стає однією з вирішальних умов ефективності менеджменту в сфері реалізації цілей.

Заслуговує на увагу п'ятирівнева модель, у якій використовуються такі вияви комунікативних компетенцій: негативний рівень; рівень розуміння; базовий рівень; сильний рівень; лідерський рівень [16].

Особливості ведення перерахованих рівнів пов'язані з відповідними рівнями освоєння таких знань, розуміння; осмислення; відтворення; застосування; трансформація.

Можливість перетворення моделі компетенцій у дієвий високоефективний інструмент залежить від спеціалістів-експертів в області корпоративної психології, які можуть розробити та описати рівні комунікативних компетенцій, наповнити їх конкретним змістом. Як відомо, ефективність виявлено формулою успіху: «20% комерційного успіху залежить від виробництва, 80% залежить від людей» [16].

Висновки з проведеного дослідження. На основі вище наведеного матеріалу, вивчення існуючих методів та підходів до застосування моделей комунікативних компетенцій у соціалізації управлінських кадрів показало, що існують різноманітні підходи до їх реалізації. У сучасному вигляді модель компетенцій являє собою перелік найбільш важливих характеристик, що дозволяють співробітнику успішно виконувати свої функції на займаній посаді.

Отже, розвиток та ефективна реалізації моделей комунікативних компетенцій у компаніях може привести до значних покращень таких, як: підвищення продуктивності праці, професіональному росту кожного працівника, покращенню атмосфери в робочому колективі, зниженню плинності кадрів, до розкриття та реалізації потенціалу працівників, удосконаленню їх професійних компетенцій та збільшенню їх внеску у розвиток діяльності компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Луман Н. Що таке комунікація? / Пер. з нім. Д.В. Озирченко // Соціологічний журнал – 1995. – № 3. – С. 114-124.
2. Хохлова М.М. Компетенції конкурентоспроможного молодого спеціаліста: думка роботодавців і випускників // Телескоп: журнал соціологістичних і маркетингових досліджень. – 2014. – № 2. – С. 26-31.
3. Дэвид Макклелланд Теоретик мотивации и родоначальник концепции компетенции // Продвижение людей и команд / Издательство Питер. – 2014. – № 1. – С. 115-119.

4. Белл Роджер Т. Соціолінгвістика: цілі, методи і проблеми / Роджер Т. Белл. – М.: Міжнародні відносини, 1980. – С. 273, 280, 282.

5. Равен Дж. Компетентность в современном обществе. Выявление, развитие и реализация / Дж. Равен. – М.: Академия, 2002. – 412 с.

6. Иванова І.В. Професіоналізація менеджменту: Монографія. – К.: Нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 695 с.

7. Верба В.А., Гребешкова О.М. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства. Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str100.html>.

8. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.

9. Івашов М.Ф. Профорієнтація з погляду соціальної технології (до питання про відбір і підготовку професіоналів, здатних діяти в екстремальних умовах // Етнонаціональний розвиток в Україні та стан української етнічності в діаспорі: сутність, реалії конфліктності, проблеми та прогнози на порозі XXI століття: Матеріали п'ятої Міжнар. наук.-практ. конф. Ч. II, 22-25 трав. 1997 р. – К., Чернівці, 1997. – С. 519-524.

10. Мищериков А.А. Виртуальное социальное действие как форма социальной коммуникации информационного общества // Общество: Философия, История, Культура – 2011. – № 1-2 – С. 53-55.

11. Ковалькова О.А. Модель соціально-комунікативної компетенції // Журнал Освіта та розвиток обдарованої особистості 2014. – № 11 – С. 27-33.

12. Комунікативна компетенція [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://wjournal.com.ua/komunikativna-kompetencija.html>.

13. Сприймання і використання моделі компетенцій в Росії [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=14257>.

14. James Brook. Transforming traditional competency models // Selection & Development Review, Vol. 22, No. 5, 2006 Режим доступу: <http://www.astd.dk/files/pdf/transformingtraditijnal%20competencymodels%20james%20brook.pdf>.

15. Уидет С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям / Стив Уиддет и Сара Холлифорд [пер. с англ. Н. Друговенко], 3-е издание. – М.: Издательство ГИППО, 2008. – 228 с.

16. Модель профессиональной компетенции в управлении персоналом [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.master-class.spb.ru/artpersonal/model-professionalnoj-kompetencii-v-upravlenii-personalom/>.

REFERENCES:

1. Luman N. Shcho take komunikatsiya? / Per. z nim. D.V. Ozyrchenko // Sotsiolohichnyy zhurnal – 1995. – № 3. – S. 114-124.
2. Khokhlova M.M. Krmpetentsiyi konkurentospro-mozhnoho molodoho spetsialista: dumka robotodavtsiv i vypusknikov // Teleskop: zhurnal sotsiolohistychnykh i marketynhovykh doslidzhen. – 2014. – № 2. – S. 26-31.
3. Devid Makklelland Teoretik motivatsii i rodonachal'nik kontseptsii kompetentsii // Prodvi-zheniye luydey i komand / Izdatel'stv Piter, 2014. – S. 115-119.

4. Bell Rodzher T. Sotsiolinhvistyka: tsili, metody i problemy / Rodzher T. Bell. – M.: Mizhnarodni vidnosyny, 1980. – S. 273, 280, 282.
5. Raven Dzh. Kompetentnost' v sovremennom obshchestve. Vıyavleniye, razvitiye i realizatsiya / Dzh. Raven. – M.: Akademiya, 2002. – 412 s.
6. Ivanova I.V. Profesionalizatsiya menedzhmentu: Monohrafiya. – K.: Nats. torh.-ekon. un-t, 2006. – 695 s.
7. Verba V.A., Hrebeshkova O.M. Problemy identyfikatsiyi kompetentsiy pidpryyemstva. – Rezhym dostupu: <http://www.management.com.ua/strategy/str100.html>.
8. Nalyvayko A.P. Teoriya stratehiyi pidpryyemstva. Suchasnyy stan ta napryamky rozvytku: Monohrafiya. – K.: KNEU, 2001. – 227 s.
9. Ivashov M.F. Proforiyentatsiya z pohlyadu sotsialnoyi tekhnolohiyi (do pytannya pro vidbir i pidhotovku profesionaliv, zdatnykh diyaty v ekstremalnykh umovakh // Etnonatsionalnyy rozvytok v Ukrayini ta stan ukrayinskoyi etnichnosti v diaspori: sutnist, realiyi konfliktnosti, problemy ta prohnozy na porozi KHKHI stolittya: Materialy pyatoyi Mizhnar. nauk.-prakt. konf. CH. II, 22-25 trav. 1997 r. – K., Chernivtsi, 1997. – S. 519-524.
10. Mishcherikov A.A. Virtual'noye sotsial'noye deystviye kak forma sotsial'noy kommunikatsii informatsionnogo obshchestva // Obshchestvo: Filosofiya, Istoriya, Kul'tura – 2011. – № 1-2. S. 53-55.
11. Kovalkova O.A. Model sotsialno-komunikatyvnoyi kompetentsiyi // Zhurnal Osvita ta rozvytok obdarovanoyi osobystosti 2014. – № 11. S. 27-33.
12. Komunikatyvna kompetentsiya [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu <http://wjournal.com.ua/komunikativna-kompetencija.html>.
13. Sprymannya i vykorystannya modeli kompetentsiy v Rosiyi [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu: <http://www.trainings.ru/library/reviews/?id=14257>.
14. Dzheymys Bruk. Peretvorennaya tradytsiynykh modeley kompetentsiy // Vybir i rozvytok ohlyadu, t. 22, No. 5, 2006 Rezhym dostupu: <http://www.astd.dk/files/pdf/transformingtraditijna%20competencymodels%20james%20brook.pdf>.
15. Uidet S., Kholliford S. Rukovodstvo po kompetentsiyam / Stiv Uiddet i Sara Kholliford [per. s angl. N. Drugovenko], 3-ye izdaniye. – M.: Izdatel'stvo GIPPO, 2008. – 228 s.
16. Model professyonalnoy kompetentsyy v upravlenyy personalom [Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu <http://www.master-class.spb.ru/artpersonal/model-professionalnoj-kompetencii-v-upravlenii-personalom/>.

Dvulit Z.P.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management
of Railway Transport
State University of Infrastructure and Technology

Kuchynskyi M.M.

Student
State University of Infrastructure and Technology

MODEL OF COMMUNICATIVE COMPETENCES AS A TOOL OF SENIOR EXECUTIVES SOCIALIZATION

Nowadays in a difficult time of the socio-economic transformation, the requirements of employers to the level of knowledge of graduates of higher educational institutions are increasing. At the same time, students also understand the difficulties, with which they'll face after graduation, the need to compete for "the right for a better future". They begin to realize their level of communicative skills, which they have formed, and these skills are necessary for the successful adaptation in the professional field and intensive activities in the community.

The first attempts of applying a competent approach to the company management and the development of a model of employee competence can be referred to the 1970s, when psychologists David McClelland and David Berle founded company McBer, on the basis of which the ideas of competency testing were tested for the first time in the selection of junior staff for the Diplomatic Information Service.

This approach showed itself as an effective tool for assessing the quality of workers and got further promotion and development.

In a modern form, the model of competencies looks like a list of the most important characteristics that allow an employee to successfully perform his functions on its occupied position. The basis of the model of communicative competences is work with personnel when all elements of the system are focused only on the maximum possible result in business.

Communicative competence – is the complex application of linguistic and non-linguistic means with the aim to communicate, communication in the specific social-everyday situations, the ability to orientate in the situation of communication, initiation of communication. This is quite a broad concept; after all, a person should meet a large number of standards immediately for effective communication. The communicative competence includes itself competent and correct pronunciation, using oratorical techniques, the ability to find an approach to each person. If competence is to the extent that a person meets the requirements, then communicative competence is a combination of these requirements.

Thus, the development and effective implementation of models of communication skills in companies can lead to significant improvements, such as: increase in labour productivity, professional growth of each employee, improving the atmosphere in the work team, decreasing staff turnover, to disclosing and realization of the potential of employees, improvement of their professional competence and increasing their contribution to the development of the company activities.

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНОГО СТАНУ ТА НАСЛІДКІВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ

AN ANALYTICAL SUMMARY OF CURRENT STATUS AND CONSEQUENCES OF INTERNATIONAL MIGRATION OF UKRAINIANS

УДК 325:11

Макаренко Р.А.

студентка
Кременчуцький національний
університет
імені Михайла Остроградського

Ткаченко І.В.

старший викладач кафедри обліку
і фінансів
Кременчуцький національний
університет
імені Михайла Остроградського

У статті автором подано аналіз стану зовнішньої міграції населення в Україні, вираховано показник міжнародного приросту та його динаміку. У роботі розкрито питання трудової та освітньої міграції в Україні, надано їм оцінку, визначено причини еміграції економічно активного населення, їх сфери зайнятості за кордоном. У висновку автором запропоновані кроки вирішення проблеми стрімкої трудової та освітньої міграції громадян.

Ключові слова: міграція, емігранти, міграційний приріст, сфери зайнятості, трудові мігранти, освітні мігранти.

В статье автором рассмотрен анализ состояния внешней миграции населения в Украине, вычислен показатель международной миграции и его динамика. В работе раскрыт вопрос трудовой и образовательной миграции в Украине, предоставлена им оценка, определены причины эмиграции экономически актив-

ного населения, их сферы занятости за рубежом. В выводе автором предложены шаги решения проблемы стремительной миграции граждан.

Ключевые слова: миграция, эмигранты, миграционный прирост, сферы занятости, трудовые мигранты, образовательные мигранты.

In this article, the author analyses the status of external migration of the population in Ukraine, calculates the indicator of international growth and its dynamics. The paper clarifies the issue of labour and educational migration in Ukraine, provides them with the assessment, and determines the reasons for the emigration of the economically active population and their abroad sectors of employment. In conclusion, the author proposes steps to solve the problem of rapid migration of citizens.

Key words: migration, emigrants, migration growth, employment, labour migrants, educational migrants.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні можна простежити зменшення населення, яке відбувається не тільки за рахунок зменшення природного приросту, а і є наслідком переміщення громадян, тобто міграції. Цьому процесу в країні сприяють зростання відкритості українського суспільства та залучення держави до процесу міжнародного обміну робочою силою. Чимала кількість факторів призводить до різкого зростання міграційного відтоку населення за межі країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теорій і практики міграції, удосконалення організаційних, економічних і правових важелів її регулювання здійснили провідні вітчизняні вчені такі, як: О. Власюк, В. Геєць, С. Злупко, А. Кравченко, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Малиновська, Н. Марченко, А. Мокій, С.Пирожков, С. Писаренко, О. Позняк, М. Романюк, А. Румянцева, Є. Савельєв, Л. Симів, А. Філіпенко та інші [1].

Постановка завдання. Завдання полягає у наданні оцінки стану міграції населення, визначення причин його переміщення, здійснення прогнозування наслідків трудової міграції для економічного стану України.

Виклад основного матеріалу досліджень. Міжнародна міграція – це процес організованого або стихійного переміщення працездатного населення, викликане причинами економічного, політичного або іншого характеру. Виділяють такі основні види міграції: міжнародна переселенська міграція; міжнародна трудова міграція; освітня міграція.

Серед основних причин міграції українського населення є: політична та економічна нестабільність; наявність кризи в усіх її проявах; низький рівень заробітної платні; незатребуваність спеціалістів; неможливість кар'єрного зростання.

З метою визначення тенденцій динаміки міграції населення, проведемо її аналіз використовуючи та оцінюючі дані 2014, 2015, 2016 років (табл. 1).

Таблиця 1

**Міграційний рух населення
2014-2016 роки, осіб [7]**

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Кількість прибулих	542506	533278	256808
Кількість вибулих	519914	519045	246188
Міграційний приріст	22592	14233	10620

Для відображення даних більш наглядно, проаналізуємо з допомоги гістограми і графіку показники таблиці (рис. 1, рис. 2).

За даними гістограми можна побачити щорічний великий показник кількості емігрантів. За період 2014-2015 років у зв'язку з настанням надзвичайної економічної, політичної, фінансової нестабільності в Україні, показники динаміки міграції населення були більшими у чисельному вимірі. У 2016 році показники руху громадян є меншими, адже основна частина емігрантів вже покинула країну.

Показники прибулих і вибулих громадян формують показник міграційного приросту населення. Його динаміку проілюстровано на рис. 2.

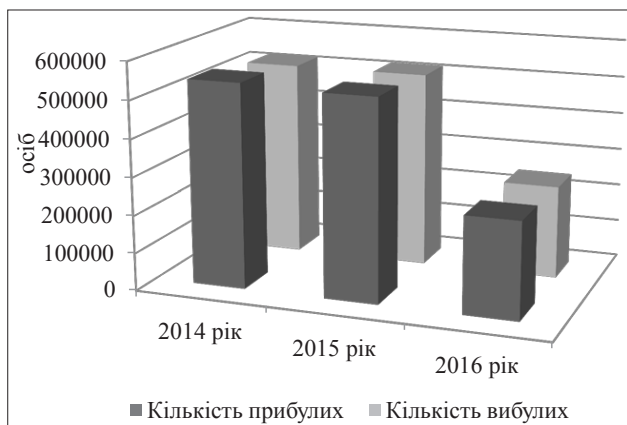


Рис. 1. Динаміка показників прибулих і вибулих громадян

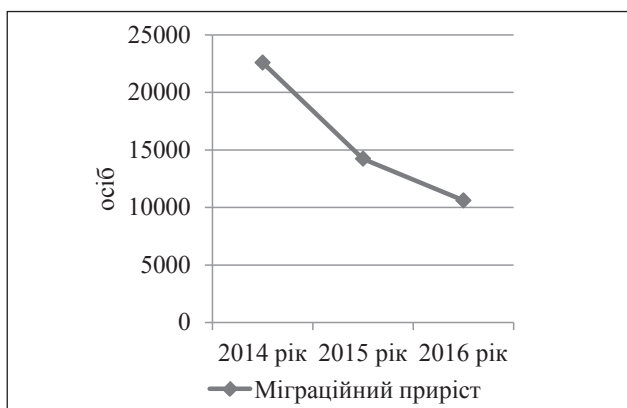


Рис. 2. Міграційний приріст населення

Показник міграційного приросту населення за період 2014-2016 років має динаміку зменшення, що є наслідком перевищення частки вибулих громадян над прибулими.

Так за останні роки залишило Україну близько 7-15% економічно активного населення, а за останні кілька років ця частка значно зросла; процес надмірної трудової міграції призводить до значного зменшення населення, відтоку трудових ресурсів. За даними статистичних опитувань мігранти мають досить високий освітній рівень, зокрема, 75% з них мають вищу або незакінчену вищу освіту [2]. Загалом, починаючи з 2015 року, в Україні зареєстровано негативний міграційний баланс. Іншими словами, в Україні відбувається відтік кваліфікованих кадрів.

Важливою проблемою міжнародної трудової міграції залишається ризик втрати кваліфікації, адже особи з високим рівнем професійної підготовки за кордоном виконують переважно низько кваліфіковану або некваліфіковану роботу. Так основними сферами зайнятості працівників-мігрантів є будівництво, сільське господарство, домашнє господарство, сфера торгівлі та сервісу (у т. ч. готельний бізнес). Структурна діаграма сфер зайнятості трудових мігрантів за кордоном відрізняється залежно від того чи це короткострокові трудові договори, чи довгострокові. Отже,

розглянемо структуру зайнятості окремо за короткостроковими договорами і за довгостроковими (табл. 2).

Таблиця 2

Сфери зайнятості трудових мігрантів за кордоном за короткостроковими договорами [6]

Сфера зайнятості	Кількість осіб
Сільське господарство	29040
Будівництво	97680
Готелі, ресторани, туризм	13200
Виробництво	18480
Транспорт і комунікація	13200
Охорона здоров'я	7920
Торгівля	7920
Побутові послуги	21120
Інше	2640
Н/Д	52800

Для наочності сприйняття структура сфери зайнятості трудових мігрантів подано на рис. 3.

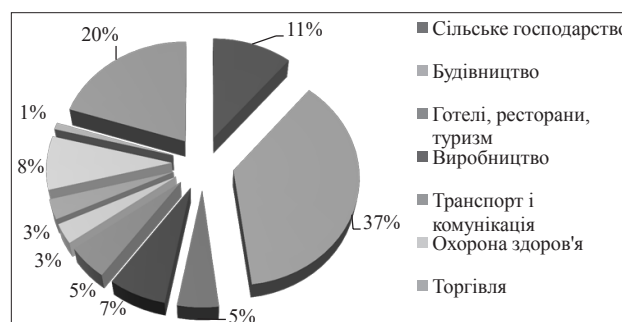


Рис. 3. Сфери зайнятості трудових мігрантів за кордоном за короткостроковими договорами

Основна частина громадян, що приїхали на заробітки на короткий строк зайняті у сфері будівництва і сільського господарства, їх частки складають відповідно 37% і 11%. Значно менше емігрантів працюють у всіх інших перелічених сферах.

Таблиця 3

Сфери зайнятості трудових мігрантів за кордоном за довгостроковими договорами [6]

Сфера зайнятості	Кількість осіб
Сільське господарство	12720
Будівництво	190800
Готелі, ресторани, туризм	33920
Виробництво	50880
Транспорт і комунікація	29680
Охорона здоров'я	8480
Торгівля	21200
Побутові послуги	50880
Інше	25440

За статистичними даними, майже половина трудових емігрантів зайнята у сфері будівництва,

що складає 45%. У сфері виробництва і побутових послуг зайнято рівно по 12%. На відміну від мігрантів, що працюють за короткостроковими договорами, ці емігранти менше віддають перевагу галузі сільського господарства.

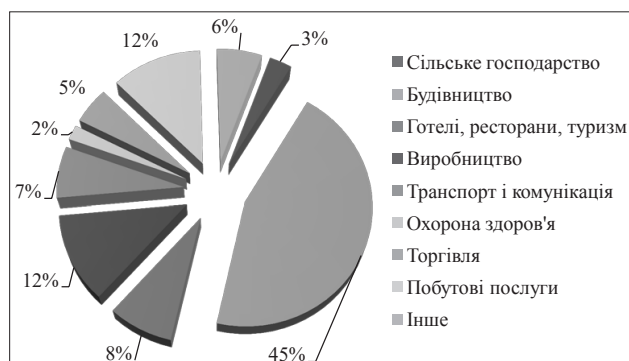


Рис. 4. Сфери зайнятості трудових мігрантів за кордоном за довгостроковими договорами

Серед українських мігрантів вагому частку становить молодь, яка виїжджає за кордон як на заробітки, так і на навчання. Серед основних причин еміграції молодих людей з метою працевлаштування можна назвати: неможливість знайти першу роботу на батьківщині, яка б відповідала не лише отриманій освіті, але й задовольняла власні амбіції, була високооплачуваною та дозволяла накопичувати професійний досвід; прагнення матеріальної незалежності від батьків; бажання змінити місце проживання [3].

Другу категорію мігрантів серед молоді становлять ті, які виїжджають з країни з метою отримання освіти – освітня міграція.

На перший погляд, від'їзд молодих людей викликаний об'єктивними причинами, що склалися у вітчизняній системі вищої освіти, як то:

- застарілі освітні програми у більшості українських вищих навчальних закладах;
- нестаток професійних кадрів;
- низький рівень матеріальної бази;
- високий рівень корупції;
- труднощі, з якими стикаються випускники під час працевлаштування тощо [5].

Безумовно, зазначені фактори значно впливають на якість освіти. Утім, в освітній міграції українців приховано головний її чинник – прагнення здобути вищу освіту за кордоном з перспективою отримання іншого громадянства. Таким чином, Україну полишають кваліфіковані кадри, талановита перспективна молодь, які працюють або будуть працювати на економіці інших країн.

Проживаючи за кордоном, емігранти стикаються з цілою низкою проблем. Серед них:

- труднощі пов'язані з пошуком роботи, житла, організацією часу, оплатою житла тощо;
- проблеми з адаптацією до соціокультурного середовища, тобто культурно-комунікаційні складнощі (не володіння або низький рівень володіння

місцевою мовою, відмінності культур, національна різноманітність суспільства, особливості місцевого менталітету);

– складнощі, що виникають через незвичні та нові умови праці;

– проблема погіршення сімейних стосунків через довготривалу відсутність членів сім'ї;

– питання відносно низького рівня заробітної плати, адже роботодавець зазвичай платить працівникам-мігрантам значно нижчу заробітну плату, ніж місцевим працівникам, навіть за умови виконання ними однакових видів робіт;

– проблема набору робочої сили, навчання, просування і звільнення;

– проблема нелегального працевлаштування, адже більшість мігрантів працюють за кордоном за наймом, проте, трудовий контракт має третина з них, решта – усну домовленість. Навіть за умов наявності контракту, лише половина охоплена соціальним страхуванням.

Окрім основних, зазначених вище, труднощів, що супроводжують життя емігрантів, варто зацентрувати увагу на проблемах соціально-психологічного (сум за близькими та батьківщиною, необхідність бути самостійним, пошук нових друзів) та освітнього характеру (відмінності в цінностях освіти, вимогах до навчальних робіт, стосунках між викладачем та студентом). Відсоткове співвідношення проблем, виділені студентами як першочергові, виглядає так: культурно-комунікаційні – 43%; соціально-психологічні – 21%; освітні – 19%; побутові – 17% [4]. Отже, найбільш часто респонденти виділяють проблеми, пов'язані з комунікацією, а відтак, необхідністю вивчення іноземної мови.

Загалом надзвичайно стрімке зростання і трудової, і освітньої міграції в Україні може призвести до негативних наслідків на макрорівні.

Серед негативних наслідків подальшого динамічного зростання міжнародної трудової міграції можна вважати:

- зменшення можливостей національного розвитку (відтік за кордон кращої, ініціативної, мобільної частини трудових ресурсів робочої сили, особливо – вчених і фахівців);
- зменшення надходжень до бюджету (скорочення числа потенційних платників податків);
- погіршення демографічної ситуації (емігрують в основному особи в працездатному віці, що, врешті-решт, спричинить «старінню трудових ресурсів»);
- зміна ситуації на ринку праці (у зв'язку з відтоком робочої сили рівень безробіття може зменшитися, водночас з урахуванням відтоку кваліфікованих працівників, може учинитися брак професійної робочої сили у певних професіях).

До негативних наслідків освітньої міграції можна віднести:

- відтік українських студентів;

– погіршення міжнародної репутації українських вузів;

– втрата коштів, які були витрачені на навчання своїх громадян [5].

Висновки з проведеного дослідження. Вирішення проблеми стрімкої трудової та освітньої міграції громадян передбачає втілення в життя наступних кроків:

1. Запровадження заходів, спрямованих на подолання корупції в усіх

сферах життя, що насамперед стосується обмеження щодо використання службового становища для одержання вигоди для себе, сприяння здійсненню діяльності, що забороняється законом, сприяння прийняття посади певною людиною в обмін на власні вигоди, створення нових робочих місць, що сприятиме зменшенню рівня безробіття. Не менш важливим є обмеження щодо роботи з близькими родичами та прийняття ними певної посади. Особливо останній пункт стосується публічних службовців.

2. Підвищення реальної заробітної плати громадянам, що значно підвищить купівельну спроможність населення, та знизить кількість бажаних робити за кордоном.

3. Зменшення «тіньової зайнятості», а саме офіційне працевлаштування дає стабільність і впевненість.

4. Покращення умов праці робітників завдяки впровадження нових технологій, нові технологічні процеси, що менш ускладнюють роботу працівників.

5. Уведення програм з працевлаштування для студентів.

Отже, масова міграція українців за кордон погіршує міжнародну репутацію країни, адже вона рекламує її як країну, що не здатна забезпечити нормальні умови праці та стандарти життя для своїх громадян.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Побулавець Н. Л. Концептуальні підходи до дефініцій поняття «міграція» / Н. Л. Побулавець // Соціально-трудова відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 373-376.

2. Фенік К. Ю. Причини та наслідки трудової міграції населення України / К. Ю. Фенік // Матеріали

XVI всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та аспірантів «Дні Науки ФСП» «Університет в XXI ст.: моделі розвитку» (2013 р. м. Київ). – К.: НТУУ «КПІ», 2013. – 254 с.

3. Чорна В. О. Соціальні наслідки трудової міграції молоді: гендерний аспект / В. О. Чорна. – Видання ЧДУ Петра Могили. – Випуск 213. – Том 225. – С. 67-70.

4. Гірник А. М. Особливості адаптації українських освітніх мігрантів до життя за кордоном / А. М. Гірник, Г. А. Гірник // Наукові записки. – Том 162. – С. 52-55.

5. Біляковська О. Освітня міграція українців до Польщі / О. Біляковська // Гуманітарні та соціальні науки. – Львів, 2011. – С. 292-293.

6. Міграція в Україні факти і цифри. – Київ. – 2016 р. – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.

7. Сайт Державної служби статистики – [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Pobylawetz N. L. Conceptual approaches to definitions of the concept of «migration» / N. L. Pobylawetz // Social-labor relations: theory and practice. – 2014. – No. 1. – P. 373-376.

2. Fenik K. U. Causes and consequences of labor migration of Ukraine's population / K. U. Fenik // Materials of the XVI All-Ukrainian Scientific and Practical Conference of Students and Postgraduates «Days of Science of the FSP» «University in the XXI Century: Models of Development» (2013, Kyiv). – K.: NTUU «KPI», 2013. – 254 p.

3. Chorna V. O. Social consequences of labor migration of youth: gender aspect / V. O. Chorna. – The publication of Peter the Great's Tomb. – Issue 213. – Vol. 225. – S. 67-70.

4. Gornik A. M. Features of Adaptation of Ukrainian Educational Migrants to Living Abroad / A. M. Gornik, G. A. Gornik // Scientific Notes. – Volume 162. – P. 52-55.

5. Bilyakovskaya O. Educational Migration of Ukrainians to Poland / O. Bilyakovska // Humanitarian and Social Sciences. – Lviv, 2011. – P. 292-293.

6. Migration in Ukraine facts and figures. – Kyiv. – 2016 – [Electronic resource]: – Access mode: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.

7. Site of the State Service of Statistics – [Electronic resource]: – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Makarenko R.A.

Student

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

Tkachenko I.V.

Senior Instructor at Department of Accounting and Finance

Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

AN ANALYTICAL SUMMARY OF CURRENT STATUS AND CONSEQUENCES OF INTERNATIONAL MIGRATION OF UKRAINIANS

In this article, the author gives an analysis of the status of external migration of the population in Ukraine, calculates the indicator of international growth and its dynamics. The paper clarifies the issues of labour and educational migration in Ukraine, gives them an assessment, and determines the reasons for the emigration of the economically active population and their abroad sector of employment.

The author identifies resettlement, educational and labour migration. The paper presents the analysis of migratory movement in general for the period of 2014-2016, there are determined the annual growth, its trends and dynamics.

The individual question considered in the paper is the study of labour migration peculiarities of the population of Ukraine over a particular period because lately this mean of earnings has become widespread among the citizens.

The basic sectors of employment of migrant workers, working separately for short-term and long-term contracts are investigated; their share in the general structure is analysed.

The next step is to study the causes and consequences of educational migration. The problems that living abroad immigrants are faced with were identified and analysed. It is found that extremely rapid growth of both labour and educational migration in Ukraine can lead to negative consequences at the state level, namely: reduction of opportunities for the national development, reduction of budget revenues in the form of tax revenues, deterioration of demographic situation, change of the situation on the labour market, departure of Ukrainian students, and so on.

The measures are proposed to address the problem of rapid labour and educational migration of citizens, challenges and threats, which reasoned connected with external migration.

As a result, it is concluded that, firstly, Ukraine is left with skilled personnel, talented, promising young people who work or will work for economies of other countries; secondly, massive migration of the active population twists the international reputation of the country, because it advertises it as a country that cannot provide normal working conditions and standards of living for its citizens.

РОЛЬ І МІСЦЕ БІРЖ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ СВІТОВИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

ROLE AND PLACE OF EXCHANGE IN THE CONDITIONS OF IMPROVING GLOBAL GLOBALIZATION PROCESSES

У статті окреслено основні засади розвитку біржового ринку в умовах глобалізації. Наведено напрями розвитку та трансформаційні зміни світового біржового ринку в умовах посилення інтеграційних процесів. Проаналізовано динаміку показників світової біржової торгівлі. Зроблено акцент на важливості бірж у сучасній ринковій економіці.

Ключові слова: біржа, біржовий ринок, глобалізація, трансформація, інтеграція, біржові інструменти.

В статье обозначены основные принципы развития биржевого рынка в условиях глобализации. Приведены направления развития и трансформационные изменения мирового биржевого рынка в условиях усиления интеграционных процессов. Проанализирована

динамика показателей мировой биржевой торговли. Сделан акцент на важности бирж в современной рыночной экономике.

Ключевые слова: биржа, биржевой рынок, глобализация, трансформация, интеграция, биржевые инструменты.

The article outlines the main principles of development of the stock market in the conditions of globalization. Directions of development and transformational changes of the world stock market in the conditions of strengthening integration processes are given. The dynamics of indicators of the world stock trading is analysed. The emphasis is placed on the importance of exchanges in the modern market economy.

Key words: exchange, stock market, globalization, transformation, integration, stock instruments.

УДК 336.76:339.727

Бабошина О.М.

студентка

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Постановка проблеми. Розвиток світового біржового ринку за останні роки свідчить про наявність глобалізаційних процесів, які постійно змінюють тенденції на ньому. Міжнародна глобалізація пов'язана з інтеграційними процесами, переплетінням економік різних країн світу, формуванням світових біржових ринків. За таких умов при посиленні конкуренції на міжнародних ринках капіталу відбувається постійна консолідація та трансформація біржового ринку у короткостроковій та довгостроковій перспективі, що набуває особливої актуальності при дослідженні даних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою досліджень біржового ринку в умовах глобалізаційних процесів займалися такі вчені, як: М. Даніель, А. Буренін, В. Еворс, М. Солодкий [1] та інші.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення ролі та місця бірж в умовах посилення світових глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За проведеними дослідженнями можна сказати, що сучасний світовий біржовий ринок перебуває у стані безперервної трансформації організаційної структури бірж, оновлюються технології біржової торгівлі, біржові інструменти, види базисних активів.

Серед основних здобутків ХХІ століття варто виокремити електронізацію усіх процесів біржової торгівлі, яка забезпечує учасників високоефективними засобами обчислювальної техніки та сучасними системами зв'язку, а також кліринговими розрахунками, що засновані на заліку вза-

ємних вимог і зобов'язань сторін і значно покращує умови торгівлі [2].

Поступове об'єднання малих та середніх товарних і фондових бірж сприяло поглибленню процесів консолідації, що забезпечує одночасну торгівлю як фінансовими, так і товарними інструментами.

Під впливом світової глобалізації виникло поняття «трансформація», яке уособлює безперервний процес перетворення системи, її елементів, зв'язків та відносин між ними і надає широкі можливості для учасників торгівлі. На міжнародних біржових ринках відбувається торгівля не лише фондовими індексами, акціями, а й металами, енергоресурсами та аграрною продукцією. Крім того, біржова консолідація забезпечує об'єднання бірж різних країн світу і навіть континентів у єдині біржові електронні торговельні майданчики, що забезпечує можливість здійснювати цілодобову торгівлю з будь-якого куточка світу. Такі трансформації сприяли підвищенню конкурентоспроможності світових бірж, а також зростанню прозорості та ліквідності біржових торгів.

Сучасними тенденціями розвитку біржової діяльності є зростання рівня капіталізації за рахунок збільшення обсягів торгів цінними паперами, збільшення видів цінних паперів, висока рентабельність операцій на фондовому ринку порівняно з іншими видами операційної діяльності.

На сучасному етапі розвитку світової біржової торгівлі цілком виражена географічна концентрація. Існує певна кількість провідних центрів, які забезпечують увесь світ товарними та фондовими

інструментами. Такими країнами є США, Великобританія та Японія. Вони відіграють велику роль у створенні партнерських відносин між країнами. Щодо американських бірж, їхнє значення значно зросло під час і після Другої світової війни, коли всюди, крім США, біржі були закриті. На той період на них припадало 90% операцій [3].

Оцінка світової біржової торгівлі вказує на динаміку зростання упродовж останніх років (рис. 1). Так у 2016 р. загальний обсяг на світових біржах зріс у 2,8 разів порівняно з 2004 р. і досяг максимального рівня – 25,22 млрд контрактів. Ланцюговий темп приросту у 2016 р. склав 2% [5].

Тому варто сказати, що без чіткої організації, застосування новітніх систем управління, найбільші біржі світу не мали б такого значного визнання. Адже саме вони мають велику кількість покупців, інвесторів, учасників торгів і, врешті-решт, мільярдні прибутки.

Ефективна консолідація біржового ринку акцій призведе до створення високоліквідного, надійного, прозорого та ефективно діючого біржового ринку акцій, який стане не тільки центром для дрібних спекулянтів, а й інструментом перерозподілу, накопичення і залучення капіталу та буде здатний підвищувати інвестиційну привабливість національної економіки серед вітчизняних й іноземних інвесторів [3].

Існує також потреба у запровадженні нових фінансових інструментів, а саме: слід впровадити нові деривативи, за допомогою яких інвестори зможуть страхувати свої ризики.

Покращити рівень ліквідності шляхом розвитку як інтернет-трейдингу, так і активної участі держави.

Слід активізувати діяльність, спрямовану на поглиблення інтеграції українського фондового ринку в світовий, так як потребує адаптації ринкова та біржова інфраструктура до загально світових стандартів [4].

Основним мотивом таких інтеграційних процесів є стрімке зростання конкуренції, яке у подальшому буде продовжуватися. У світі розпочався процес еволюції біржових майданчиків у бік консолідації ринків фінансових капіталів та товарних. Це звичайно активізує міжнародні інвестиційні потоки та спрощує роботу міжнародних та національних регуляторів біржових ринків [3].

На даний момент можна стверджувати, що біржова торгівля України потребує структурних удосконалень, суттєвої технологічної модернізації, адаптації до правових норм європейського законодавства та впровадження кращої практики функціонування аналогічних систем на світових ринках.

Тенденції розвитку світових фінансових та організованих товарних ринків свідчать про те, що біржі мають змогу управляти регульованими секторами цих ринків, що значно зміцнило їхні позиції. Це сталося завдяки процесу консолідації бірж, який підвищує конкурентоздатність новоутворених конгломератів і універсалізації їх діяльності.

Сьогодні біржі перейшли від вузької спеціалізації до багатопрофільної, об'єднуючи учасників, які прагнуть присутності на різних ринках водночас.

Проте, подальша трансформація українського біржового ринку багато в чому буде залежати від ситуації на світових біржових ринках. І тому для залучення іноземного інвестиційного капіталу на вітчизняному біржовому ринку необхідно здійснити ряд кроків [2].



Рис. 1. Динаміка світової біржової торгівлі, млрд контрактів

Джерело: [5]

Перший – це виділити потребу у створенні єдиної потужної біржової системи та ліквідації значної кількості товарних бірж. Адже саме на них торги майже відсутні. Забезпечити укрупнення біржових центрів, що сприятиме підвищенню ліквідності ринку. У результаті відбудеться збільшення обсягів продажу, що значно зменшить розмір комісійних, а це, у свою чергу, посприє автоматичному стимулу для активізації торгівлі та переведення операцій на організований біржовий ринок.

По-друге, електронізувати торговельні майданчики фондових бірж, як місце для проведення первинного розміщення ліквідних цінних паперів. Це стане своєрідним поштовхом для залучення суттєвих інвестиційних ресурсів на довгостроковій основі. Вибір місця розміщення є дуже важливим, оскільки, як правило, залежить від кількості угод, що укладаються на даній біржі. Сьогодні великі вітчизняні підприємства для залучення фінансових коштів обирають торговельні майданчики інших країн. Тому перспективна співпраця українських та європейських торговельних майданчиків допоможе вітчизняним підприємствам більш ефективно залучати капітал на первинному ринку, що значно збільшить обсяги торгів та розширить коло інвесторів у вітчизняний бізнес.

Отже, для запобігання ризику втрати та якісного розвитку незалежного вітчизняного біржового ринку, розвитку біржової інфраструктури необхідно на законодавчому рівні діяти у напрямі подальшого зміцнення позицій організованого ринку як його кількісного, так і якісного зростання.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що сучасні біржі відіграють важливу роль у функціонуванні ринкової економіки. Адже саме вони відображають реальний стан фінансових і товарних ринків не лише на рівні однієї країни, а й усього світу, а також забезпечують можливість хеджування ризиків, спекуляції та прогнозування цінових тенденцій. Значний вплив на розвиток світового біржового ринку нині має поширення застосування фінансових і товарних деривативів, що стає доступним завдяки електронізації та консолідації біржової торгівлі і для усіх вітчизняних учасників

фінансових та товарних ринків. Тому вкрай важливим є використання світової практики у розвитку вітчизняних бірж.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Солодкий М.О. Біржовий ринок: проблеми функціонування та тенденції інноваційного розвитку: монографія / М.О. Солодкий, Т.Ю. Андросович, В.О. Яворська. – К.: ЦП КОМПРИНТ, 2013. – 215 с.
2. Музиченко Г.Г. Формування та розвиток світового ринку цінних паперів в умовах економічної глобалізації: автореф. дис. на здобуття канд. екон. наук: «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Г.Г. Музиченко – 20 с.
3. Сучасний стан світового біржового ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://studopedia.com.ua/1_126167_suchasniy-stan-svitovogo-birzhovogo-rinku.html.
4. ПФТС: фондова біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pfts.com.
5. Яворська В.О. Сучасні тенденції розвитку світового біржового ринку деривативів / В.О. Яворська // Економіка та суспільство. – 2017. – № 11. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/7.pdf.

REFERENCES:

1. Solodkiy M.O. Exchange Market: Problems of Functioning and Trends in Innovation Development: Monograph / M.O. Solodkiy, T.Yu. Androsovich, V.O. Yavorskaya – K.: CPU COMPRINT, 2013. – 215 s.
2. Muzychenko G.G. Formation and development of the world securities market in the conditions of economic globalization: author's abstract. dis to earn a candidate econ sciences: «World Economy and International Economic Relations» / G.G. Muzychenko – 20 s.
3. The current state of the world stock market [Electronic resource] – Access mode: http://studopedia.com.ua/1_126167_suchasniy-stan-svitovogo-birzhovogo-rinku.html.
4. PFTS: stock exchange [Electronic resource]. – Access mode: www.pfts.com.
5. Yavorska V.O. Current trends in the development of the world stock market derivatives / V.O. Yavorska // Economy and Society. – 2017. – No. 11. – [Electronic resource]. – Access mode: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/11_ukr/7.pdf.

Baboshyna O.M.

Student of Faculty of Economics

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ROLE AND PLACE OF EXCHANGE IN THE CONDITIONS OF IMPROVING GLOBAL GLOBALIZATION PROCESSES

The article deals with the role and place of exchanges in the context of strengthening global globalization processes. The main directions of development and transformational changes of the world stock market in the conditions of strengthening integration processes are given. The dynamics of indicators of the world stock trading is analysed. The emphasis is placed on the importance of exchanges in the modern market economy. The basic data of the domestic stock market are analysed.

The stock market in the world has long become the centre of a market economy. There is the accumulated experience of the stock exchanges that have undergone historical development from trade in available agricultural products to trading in futures and options for all types of goods and financial instruments. This contributed to the transformation of exchanges from one of the main channels of wholesale goods to the pricing centres and risk insurance.

During more than four hundred years of history, the stock exchanges experienced ups and downs. Becoming the centres of a market economy, exchanges introduced in the relationship of market participants new rules, new opportunities.

Today's stock exchange is an example of an efficient market where the interests of producers, consumers, financiers, speculators, banks, companies, and organizations are met on a daily basis.

At the present stage of development, the international stock exchange has a very pronounced geographical concentration. The advanced centres were and remain the USA, Great Britain, Japan. The role of American exchanges significantly increased during and after the Second World War, when exchanges were closed everywhere, except in the United States. At that time, they accounted for 90% of operations.

Almost all of the stock market turnover in the world commodity market, namely, 98%, is ensured through the operations of the exchanges of the three leading countries: 84% of this turnover falls on the US stock exchange, 8% – Great Britain, 6% – Japan, and 2% – on commodity exchanges of other countries. Consequently, these countries are the largest in terms of sales of commodities on the stock exchanges. They have achieved great success through the use of state-of-the-art technologies and the monitoring of the global process of globalization.

Despite some positive changes in the development of the domestic stock market, further integration of this segment of our country's economic system on the path to European integration processes requires the continuation of a comprehensive reform of the mechanism for the organization and regulation of the stock market, especially its components of the infrastructure – clearing and depository. Equally important is the formation of a stable economic and social growth, which will help to ensure the investment attractiveness of financial instruments of domestic stock exchanges. Reasonable state policy should be based on the creation of a competitive environment, the harmonization of regulation with European standards, the attraction of foreign capital.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ»

THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF THE NOTION OF "MECHANISM OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE BANKING SECTOR"

У статті досліджено сутність понять «банківський сектор» та «механізм розвитку підприємств банківського сектору» на основі проведення аналізу теоретичних підходів науковців, доведено, що банківському сектору притаманні певні ознаки, принципи та види зв'язків, що виникають між його структурними елементами, які необхідно враховувати під час формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору.
Ключові слова: банківський сектор, механізм, розвиток, принципи, ознаки, зв'язки, антикризове управління, індикатори фінансової стабільності.

В статье исследована сущность понятий «банковский сектор» и «механизм развития предприятий банковского сектора» на основе проведения анализа теоретических подходов ученых, доказано, что банковскому сектору присущи определенные признаки, принципы и виды связей, возникающих между

его структурными элементами, которые необходимо учитывать при формировании механизмов развития предприятий банковского сектора.

Ключевые слова: банковский сектор, механизм, развитие, принципы, признаки, связи, антикризисное управление, индикаторы финансовой стабильности.

The article explores the essence of concepts of "banking sector" and "mechanism of development of enterprises of the banking sector" on the basis of an analysis of theoretical approaches of scientists, it is proved that the banking sector has certain features, principles, and types of connections that must be taken into account when forming the mechanisms for the development of enterprises in the banking sector.

Key words: banking sector, mechanism, development, principles, signs, links, crisis management, indicators of financial stability.

УДК 338.58:65.014

Баланюк М.В.

здобувач

Львівський університет бізнесу та права

Постановка проблеми. Відомо, що необхідною умовою для забезпечення сталого економічного зростання є банківська система, адже її потенціал і рівень її безпосередньо впливають на стабільність соціально-економічного розвитку. Банківський капітал активізує мобілізацію та концентрацію грошових ресурсів економічних суб'єктів. До того ж кредитні організації забезпечують платне розміщення вільних грошових коштів на рахунках у банку, тобто виконують фінансову функцію. Вони допомагають у пошуках партнерів, у проведенні розрахунків між суб'єктами господарювання, надають необхідні консультації та виконують інші організаційні функції, а також активізують оборот виробничого капіталу.

В Україні банківська система перебуває на етапі формування. Через низку причин, а саме: недосконалу державну стратегію розвитку банківської системи, низький рівень капіталізації банків, високий рівень корупції тощо. Вітчизняна банківська система далеко не повною мірою забезпечує усі необхідні умови для покращення показників соціально-економічного розвитку в країні. Тому актуальним є пошук шляхів удосконалення підходів до формування ефективних механізмів розвитку підприємств банківського сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наш час існує значна кількість наукових праць, які висвітлюють різні аспекти проблем розвитку підприємств банківського сектору. Слід зазначити, що науковці використовують декілька схожих за змістом термінів: «банківська система» та «банківський сектор». Ці два поняття слід роз-

різняти, оскільки вони не тотожні [1]. Так, наприклад, за великим тлумачним словником сучасної української мови [2] під поняттям «система» слід розуміти будову, структуру, яка становить єдність закономірно розташованих та функціонуючих частин, тобто, множину взаємопов'язаних елементів, які відокремлені від середовища та взаємодіють з ним, як єдине ціле. У свою чергу під поняттям «сектор» [2] мається на увазі ділянка, обмежена радіальними лініями, район або частина народного господарства, з певними соціальними та економічними ознаками; складова частина чого-небудь. Тобто, сектор є кількісним, обмежувальним, відокремлюючим поняттям, у той час, як система – якісною категорією, з глибоким внутрішнім змістом та власними закономірностями розвитку [1].

У науковій літературі зустрічаються різні визначення поняття «банківського сектора». Так з позиції системно-структурного аналізу, під поняттям «банківський сектор» розуміють сукупність банківських установ, які професійно займаються банківською діяльністю, підпорядковуючись законодавчо встановленим нормам і правилам її ведення, внутрішня і зовнішня взаємодія між якими породжує багаторівневу економічну структуру [3].

О. Цапієва дає подібне визначення: «...банківський сектор – це сукупність банківських установ, які діють у рамках законодавства країни та в процесі взаємодії банків і зовнішнього банківського середовища (зовнішня взаємодія), а також окремих банківських установ між собою як елементами цілісної системи (внутрішня взаємодія) породжують багаторівневу економічну структуру...» [4].

Дослідженням проблематики формування банківського сектору у контексті забезпечення можливостей до економічного зростання на макrorівні займалися: Дж. Кейнс, Дж. Мід, У. Ростоу, а на мікрорівні – М. Ханнан, Г. Керрол та Дж. Фрімен та інші [5].

У табл. 1. наведено результати огляду наукових праць зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів щодо визначення рівня дослідженості питань, пов'язаних з поняттям «банківський сектор».

Таким чином, попри вагомні наукові внески, як бачимо з даних табл. 1., проблема формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору дослідження досить фрагментарно.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розгляд теоретичних аспектів вивчення підприємств банківського сектору та розширення бази фундаментальних знань у частині формування підходів і змістового наповнення поняття «механізм розвитку підприємств банківського сектору».

Виклад основного матеріалу дослідження.

Дослідження з уточнення сутності поняття «механізм розвитку підприємств банківського сектору» доцільно розпочати з розгляду змісту кожної складової цього поняття. Великий тлумачний словник сучасної української мови дає таке визначення поняття «механізм» – це внутрішній устрій, система будь-чого; сукупність стану та процесів, з яких складається будь-яке фізичне, хімічне, фізіологічне, психічне та інше явище) [2]. З точки зору:

– класичної механіки «механізм» є сукупністю взаємопов'язаних елементів, коли зміна стану деяких з них зумовлює відповідну зміну стану інших або кінематичний ланцюг, до складу якого входить система рухомих ланок або деталей, що призначена для передачі чи перетворення (відтворення) руху);

– економіки – «механізм» є (специфічною сукупністю елементів, станів і процесів, розташованих у даній послідовності, що перебувають у певних зв'язках, відносинах і визначають порядок якого-

Таблиця 1

Результати огляду наукових праць щодо визначення рівня дослідженості питань, пов'язаних з поняттям «банківський сектор»

№	Предмет дослідження	Автори
1	Банківський сектор з точки зору системно-структурного аналізу [3]	О. Реверчук
2	Банківський сектор з позиції кластерного підходу [6]	Л. Патріац, М. Бойчук
3	Проблеми функціонування банківського сектору в умовах розгортання кризових явищ на внутрішньому і світовому фінансовому ринках [7]	С. Аржевітін
4	Фінансово-банківський сектор економіки [8]	И. Лященко
5	Інвестиційно-банківський сектор [9]	T. Lott, D. Loosvelt
6	Вторинний банківський сектор [10]	Банківський словник
7	Інституціональна основа банківського сектору [11]	Н. Наточесва
8	Проблема забезпечення стабільності банківського сектору [12]	Г. Азаренкова, О. Головка
9	Оптимальний рівень участі держави в банківському секторі [13]	Л. Примостка
10	Проблеми впливу процесів глобалізації на процеси розвитку банківського сектору [14]	О. Дзюблюка, Т. Стечишин
11	Структура банківського сектору, методологічні складові ефективного його розвитку та його взаємодія з реальним сектором національної економіки [15]	А. Єпіфанов, О. Сало
12	Інноваційні стратегії у банківському секторі України [16]	Н. Пантелєєва
13	Засади регулювання процесу транснаціоналізації банківського сектору [17]	І. Боднарюк

Таблиця 2

Зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, які досліджували механізми банківського сектора

№	Механізми	Автори
1	Кредитні (іпотечні) механізми [18]	О. Павлишин
2	Механізми управління банківськими ресурсами [19]	А. Вожжов
3	Механізми управління капіталізацією банків [20]	В. Марцин
4	Механізми формування власного капіталу [21]	С. Коваль
5	Механізми банківського кредитування підприємств [22]	М. Заюкова
6	Механізми державного регулювання банківського сектора [23]	О. Вовчак
7	Механізми мінімізації та повного уникнення втрат національного капіталу [24]	І. Брітченко
8	Механізми рефінансування [30]	В. Стельмах, А. Єпіфанов, Н. Гребеник, В. Міщенко
9	Механізми реалізації процентної політики [31]	Р. Габбард
10	Механізми довгострокового рефінансування банків [30]	В. Стельмах, А. Єпіфанов, Н. Гребеник, В. Міщенко

небудь виду діяльності; внутрішній пристрій економічної системи, який є її рушійною силою; сукупністю станів і процесів, які формують повний вид управління підприємством.

У табл. 2 наведений перелік механізмів банківської системи та зазначені зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, які займалися дослідженням цих механізмів.

Судячи з огляду літературних джерел банківському сектору притаманні певні ознаки, принципи та види зв'язків, що виникають між його структурними елементами. Сутнісними ознаками банківського сектора є такі [3; 18-24]:

- структурна різноманітність (виявляється у великій кількості складових ієрархічно організованих елементів банківського сектору, які мають свої локальні цілі функціонування і розвитку та, які підпорядковані однакової меті – максимізації прибутку та підвищенню ліквідності);
- здатність до самонастроювання, саморегулювання і саморозвитку (якщо один з банків банкрутує, то ніша на фінансовому ринку, яку він займав, миттєво переходить іншою банківською установою);
- динамічність поведінки (банківські установи, які постійно розвиваються адаптуються до змін економічної ситуації).

У табл. 3 наведено перелік принципів, яких необхідно дотримуватися при формуванні ефективної структури банківського сектору.

Щодо зв'язків, які виникають між структурними елементами банківського сектору, то вони мають різноманітний характер, а саме [3]:

- функціональні зв'язки, які забезпечують функціонування певного об'єкта банківського сектору, як єдиного цілого;
- генетичні зв'язки, при яких одна банківська установа виступає як основа виникнення іншої;
- структурні зв'язки, які об'єднують різні ланки банківського сектору в одну структуру;
- синергетичні зв'язки, які за спільного функціонування елементів банківського сектору забезпечують більший загальний ефект, ніж сума ефектів, які досягаються при незалежному функціонуванні окремих банківських інститутів;
- зв'язки взаємодії (координації), які об'єднують зв'язки властивостей та зв'язки об'єктів;
- зв'язки перетворення, за яких одні банківські установи перетворюються в інші (зміна спеціалізації, форми власності чи організаційно-правової форми банківських структур).

Принципи, необхідні для формування ефективної структури банківського сектору тісно пов'язані

Таблиця 3

Принципи, необхідні для формування ефективної структури банківського сектору

№	Принципи	Сутність принципів	Роль у функціонуванні банківського сектору
1	Еволюційності	Поступальний, стадіальний, етапний і закономірний хід розвитку	Передача досвіду для подальшого розвитку банківського сектору
2	Ефективності	Включає ефективність банківського сектору для економіки і клієнтів	Забезпечення постійного розвитку банківського сектору
3	Функціональної повноти	Наявність всіх необхідних елементів сектору у потрібних пропорціях	Раціональність розподілу елементів формує ефективну структуру
4	Саморозвитку	Вміння протистояти загрозам, можливість до вдосконалення, пристосування до нових умов	Стимулює банківський сектор до постійного вдосконалення, підвищення конкурентоспроможності суб'єктів банківського сектору та розширення їх діяльності
5	Відкритості	Свобода входу і виходу з конкретного банківського сектору, цивілізовані відносини між суб'єктами банківського сектору та інформаційна прозорість їх діяльності	Отримання необхідної інформації клієнтами банків сприяє підвищенню попиту на послуги та банківські продукти, а також стимулюванню для подальшого розвитку банків в умовах конкуренції, тим самим впливаючи на постійний розвиток банківського сектору
6	Відповідальності	Кожен суб'єкт банківських правовідносин несе відповідальність за порушення норм чинного законодавства	Впевненість та захищеність суб'єктів банківського сектору, обмеженість та нормування їх дій
7	Законності	Банківський сектор функціонує в рамках встановлених норм та правил країни	
8	Цілеспрямованості	Регулятивна політика кожного банку повинна бути направлена на досягнення головної мети – стабільності банківського сектору та захисту інтересів кредиторів та клієнтів банку	Постійне удосконалення діяльності банків для досягнення мети, що сприяє покращенню функціонування банківського сектору загалом
9	Адекватності	Співставність, узгодженість дій, взаємодоповнюваність, єдність принципів і способів роботи	Адекватність реальному сектору економіки і адекватність елементів банківського сектору один до одному

Таблиця 4

Індикатори фінансової стабільності банківського сектору

№	Індикатори	Опис індикаторів
Основні індикатори фінансової стабільності		
1	Достатність капіталу	Співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів
		Співвідношення регулятивного капіталу I рівня до зважених за ризиком активів
		Співвідношення недіючих кредитів за мінусом резервів до капіталу
2	Якість активів	Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів
		Співвідношення кредитів за секторами економіки до сукупних валових кредитів
3	Доходи та рентабельність	Співвідношення чистого доходу до середніх сукупних активів (рентабельність активів)
		Співвідношення чистого доходу до середнього капіталу (рентабельність капіталу)
		Співвідношення процентної маржі до валового доходу
		Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу
4	Ліквідність	Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів (коефіцієнт ліквідності активів)
		Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань
5	Чутливість до ринкового ризику	Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу
Рекомендовані індикатори фінансової стабільності		
Депозитні корпорації (банки)	Достатність капіталу	Співвідношення капіталу до активів
	Доходи та рентабельність	Співвідношення витрат на утримання персоналу до непроцентних витрат
		Співвідношення прибутків (збитків) за фінансовими інструментами до валового доходу
		Співвідношення між базовими ставками за кредитами та депозитами
	Ліквідність	Співвідношення між найвищою та найнижчою міжбанківськими ставками
		Співвідношення депозитів клієнтів до сукупних валових кредитів (крім міжбанківських)
	Якість активів	Співвідношення кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів
		Співвідношення великих ризиків до капіталу
		Співвідношення кредитів за географічним розподілом до сукупних валових кредитів
		Співвідношення зобов'язань в іноземній валюті до сукупних зобов'язань

Таблиця 5

Інструменти державного антикризового управління в банківському секторі [26-29]

№	Інструменти	Опис та приклади застосування інструментів
1. Ринкові інструменти		
1	Фінансові	Це інструменти, які призначені для вирішення проблем з ліквідністю: покращення якості балансу, відновлення платоспроможності банку, однак вони не вирішують глибинних причин нестабільності, тому повинні доповнюватись операційними та структурними інструментами. До цих інструментів належать: виконання Центральним банком функцій кредитора останньої інстанції, надання державних гарантій за вкладками та іншими зобов'язаннями банків, надання банкам фінансової допомоги державою, вливання приватного капіталу, непрямі методи державної підтримки (перегляд системи оподаткування банків, викуп прострочених зобов'язань підприємств перед банками тощо)
2	Операційні	Це інструменти, які спрямовані на підвищення рівня внутрішнього управління та ефективності. До цих інструментів належать: зміна керівництва, зосередження уваги на основному бізнесі та твінінг, що передбачає укладення угоди з надійним іноземним банком щодо операційної реструктуризації
3	Структурні	Це інструменти, які спрямовані на вирішення глибинних причин кризи на рівні фінансового сектору, забезпечення справедливої конкуренції та загальної надійності системи. До цих інструментів належать: ліквідація, злиття та поглинання банків, приватизація, управління «поганими» активами, поблагливість до виконання банками регулятивних вимог
2. Неринкові інструменти		
1	Заходи надзвичайного характеру	Це інструменти, з допомогою яких здійснюють призупинення повернення депозитів з метою зупинки «набігів» вкладників, може відбуватися у формі «заморожування» депозитів та введення банківських канікул
2	Обмеження банківської конкуренції та кола діяльності	Це інструменти, з допомогою яких здійснюють регулювання відсоткових ставок і валютних операцій, пряме кредитування пріоритетних секторів, зміцнення підприємств банківського сектору, встановлення національних і регіональних бар'єрів у діяльності банків. Вони призводять до високих витрат і концентрації банківської системи

з індикаторами фінансової стабільності банківського сектору. Порушення перерахованих вище принципів спричиняє фінансову нестабільність банківського сектору.

В умовах глобалізації світової економіки для моніторингу системних ризиків у фінансовій системі та банківському секторі Міжнародним валютним фондом була запропонована система «Індикаторів фінансової стабільності», що включає 12 основних та 28 рекомендованих індикаторів для таких секторів: депозитних корпорацій (банків), інших фінансових корпорацій, нефінансових корпорацій, домашніх господарств, ринку ліквідності, ринку нерухомості [25].

В Україні координатором робіт з компіляції індикаторів фінансової стабільності визначено Національний банк України за погодженням з Державним комітетом статистики України та Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України. Наразі, відповідно до методології Міжнародного валютного фонду Національним банком України, розраховуються та поширюються дані за 12 основними та 10 рекомендованими індикаторами фінансової стабільності банківського сектору, які повністю відображають рівень дотримання підприємствами банківського сектору вищевказаних принципів (табл. 4).

Компіляція та поширення Національним банком України індикаторів фінансової стабільності банківського сектору відповідно до методології Міжнародного валютного фонду сприяють удосконаленню системи моніторингу фінансової стабільності банківського сектору, через надання можливості оцінювати виконання банківською системою основних функцій на макроекономічному рівні, ефективності банківської системи, а також її здатності протистояти діям внутрішніх і зовнішніх чинників.

Світова фінансова криза негативно впливає на вітчизняну банківську систему. Через це набувають актуальності питання забезпечення фінансової стійкості вітчизняного банківського сектору в умовах внутрішньої та зовнішньої нестабільності. Вирішити це питання неможливо без дослідження сутності, видів та причин банківських криз та використання антикризових заходів. До основних загроз банківського сектору належать: низька якість капіталів банків; ризикова кредитна політика; недосконала система страхування депозитів; недостатня ліквідність банківських активів; низький рівень кредитоспроможності підприємств реального сектора економіки; невідповідність діяльності банківських установ міжнародним стандартам.

Під антикризовим управлінням в банківському секторі розуміють комплекс системних управлінських дій органів державної влади, спрямованих на попередження чи усунення негативних для банківського сектору явищ [26-29].

У табл. 5 наведені інструменти державного антикризового управління в банківському секторі.

Відповідно до закону відносних опорів [31], організація механізмів державного регулювання банківського сектору виходить з позиції утворення відносно однакової міцності всіх елементів в умовах протидії руйнівним впливам як ендогенного, так і екзогенного характеру. Забезпечення реалізації цієї цілі відбувається за допомогою низки механізмів.

Для держави важливо, щоб банківський сектор одночасно із власною ефективною діяльністю перманентно розширював свій позитивний системний вплив на національну економіку, сприяв підвищенню її продуктивності, покращував умови для підвищення росту якості життя населення.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, банківський сектор є тією компонентою національної економіки, від характеру розвитку якої залежать її стан і динаміка розвитку. Як наслідок, ефективність рішень у банківському секторі є визначальною для економіки країни і потребує постійного моніторингу можливостей удосконалення шляхів прийняття і реалізації цих рішень.

На підставі критичного аналізу наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів доведено, що банківському сектору притаманні певні ознаки, принципи та види зв'язків, що виникають між його структурними елементами, які необхідно враховувати під час формування механізмів розвитку підприємств банківського сектору. У результаті проведених досліджень доведено, що під поняттям «механізм розвитку підприємств банківського сектору» доцільно розуміти сукупність методів організаційно-правового і фінансово-економічного впливу на забезпечення кількісних і якісних параметрів, які характеризують ефективність функціонування підприємств банківського сектора. Раціональність вибору і застосування цих механізмів залежить від низки як суб'єктивних, так і об'єктивних обставин, передусім професіоналізму осіб відповідальних за прийняття регулювальних рішень щодо розвитку підприємств банківського сектору, від рівня економічної обґрунтованості програм і планів розвитку підприємств банківського сектору, їх узгодженості між собою, а також якості обробки управлінської інформації, яка лягає в основу ухвалення рішень щодо вибору конкретних методів розвитку підприємств банківського сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єгоричева С. Б. Сучасний механізм функціонування регіональної банківської системи: монографія / С. Б. Єгоричева. О. В. Гасій. – Полтава: ГОТ Т, 2016. – 217 с.
2. Великий тлумачний словник української мови / [упоряд. Т. В. Ковальова; худож.-оформлювач Б. П. Бублик]. – Харків: Фоліо, 2005. – 767 с.

3. Реверчук О. Банківський сектор та його структура в Україні / О. Реверчук // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 420-424.
4. Цапиева О. К. Взаимодействие банковского сектора и реальной экономики / О. К. Цапиева // Деньги и кредит. – 2003. – № 7. – С. 35-38.
5. Бойченко К. С. Методичний інструментарій оцінювання розвитку підприємства. Вісник ЖДТУ, 2014 № 3(69), с. 18-25.
6. Патріац Л., Бойчук М. Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків // Вісн. Нац. банку України. – 2006. – № 12. – С. 16-19.
7. Аржевітін С. М. Криза банківської системи: причини і шляхи виходу: матер. наук-практ. конф. / Асоціація українських банків; Університет банківської справи НБУ. – К: УБС НБУ, 2015. – 143 с.
8. Лященко И. Кредитные бюро – новый этап развития финансово-банковского сектора экономики Казахстана / И. Лященко // Юрист. – 2005. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.kz/magazine/archive/2005_05_11.asp.
9. Lott T., Loosvelt D. Vault Career Guide to Investment Banking. – New-York: Vau1t Inc., 2005. – P. 5.
10. Банковский словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banker.ua/glossary/609/>.
11. Наточеева Н. Н. Финансовый механизм преодоления банковских кризисов для обеспечения устойчивого роста банковского сектора России: автореф. дис. на соискание учен. степени д-ра экон. наук: спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / Н. Н. Наточеева. – М., 2011. – 47 с.
12. Азаренкова Г. Новый підхід до визначення оцінки стабільності розвитку банку / Г. Азаренкова, О. Головка // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 9. – С. 18-21.
13. Примостка Л. О. Державний капітал у банківській системі України / Л. О. Примостка // Фінанси, облік і аудит. Збірник наукових праць. – 2014. – Випуск (2)4. – С. 107-120.
14. Дзюблюк О. Соціальна відповідальність банківської системи: теоретичний та практичний аспект / О. Дзюблюк, Т. Стечишин // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2015. – Вип. 2. – С. 101-112. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2015_2_10.
15. Єпіфанов А. О., Сало І. В. Регіональна економіка [Текст]: навч. посіб. для студ. екон. ф-тів вузів / . – К.: Наукова думка, 1999. – 343 с. – Бібліогр.: С. 340-341.
16. Пантелєєва Н. М. Вплив фінансових інновацій на ризики банківської діяльності / Н. М. Пантелєєва // Наука й економіка. – 2013. – Вип. 4(2). – С. 55-65.
17. Боднарюк І. Л. Прогнозування фондових індексів ПФТС та UX засобами Ms excel / І. Л. Боднарюк // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 26. – С. 201-206. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpdetut_eiu_2013_26_30.
18. Павлишин О. П. Механізм стимулюючого впливу кредиту на розвиток економіки регіону: монографія / О. П. Павлишин, М. А. Козоріз, М. І. Хмелярчук. – Київ: УБС НБУ, 2007. – 159 с.
19. Вожжов А. П. Природа і механізм трансформації банківських ресурсів: автореф. дис. д-ра. екон. наук: спец. «Гроші, фінанси і кредит» / А. П. Вожжов; Укр. акад. банк, справи Нац. банку України (м. Суми). – Суми, 2007. – 41 с.
20. Марцин В. С. Проблеми і шляхи підвищення капіталізації банківських установ в управлінні капіталом банку / В. С. Марцин // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 77-88.
21. Коваль С. Теоретичні основи механізму формування власного капіталу банку / С. Коваль // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2009. – № 1. – С. 106-116.
22. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості підприємства / М. Герчикова. – М.: Банки і біржи, ЮНИТИ, 1997.
23. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа: підручник / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К.: Знання, 2008. – 564 с.
24. Брітченко І. Г., Котковський В. С. Роль і взаємозв'язок інструментів фінансового контролінгу та управлінського циклу банк. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України, № 2, 2015. С. 21-33.
25. Індикатори фінансової стабільності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
26. Арісова А., Мазур Г. Інструментарій державного антикризового управління у банківському секторі. Вісник КНЕУ 2/2010. С. 88-102.
27. Laeven L. Systemic Banking Crises: A new Database L. Laeven. F. Valencia // IMF Working Paper. – 2008. – № 224. – 78 p.
28. Dziobek C. Market-Based Policy Instruments for Systemic Bank Restructuring / C. Dziobek // IMF Working Paper. – 1998. – 113. – 25 p.
29. Dziobek C. Lessons from Systemic Bank Restructuring / C. Dziobek. Pazarbasioglu // IMF Working Paper. – 1998. – Jfe 14. – 24 p.
30. Грошово-кредитна політика в Україні / В.С. Стельмах, А.О. Єпіфанов, Н.І. Гребеник, В.І. Міщенко. – 2-ге вид. – К.: т-во "Знання", КОО, 2003. – 421 с.
31. Габбард Р.Г. Гроші, фінансова система та економіка: Підручник / Пер. з англ – К.: КНЕУ, 2004. – 889 с.

REFERENCES:

1. Yehorycheva S.B. and Hasii O.V. (2016), Suchasnyi mekhanizm funktsionuvannia rehionalnoi bankivskoi systemy [The modern mechanism of functioning of the regional banking system], GOT T, Poltava, Ukraine.
2. Kovalova T.V. (2005), Velykyi tlumachnyi slovnyk ukraïnskoi movy [Great interpretative dictionary of the Ukrainian language], Folio, Kharkiv, Ukraine.
3. Reverchuk O. (2009), «Banking sector and its structure in Ukraine», Formation of a market economy in Ukraine, Vol. 19, pp. 420-422.
4. Tsapyeva O.K. (2003), «Interaction of the banking sector and the real economy», Money and credit, Vol. 7, pp. 35-38.
5. Boichenko K.S. (2014), «Methodical tool for evaluating enterprise development», Journal of ZHDTU, Vol. 3 (69), pp. 18-25.

6. Patriats L., and Boichuk M. (2006), «Banking system of Ukraine in the conditions of globalization of financial markets», *Visn National Bank of Ukraine*, Vol. 12, pp. 16-19.
7. Arzhevitin S.M. (2015), «The crisis of the banking system: the causes and ways out», paper presented at the Association of Ukrainian Banks, University of Banking NBU, Ukraine.
8. Liashchenko Y. (2005), «Credit bureaus – a new stage in the development of the financial and banking sector of Kazakhstan's economy», *Journal of Lawyer*, Vol. 5, available at: http://www.zakon.kz/magazine/archive/2005_05_11.asp.
9. Lott T., and Loosvelt D. (2005), «Vault Career Guide to Investment Banking», *Vault Inc.*, pp. 5.
10. Ukrainian Banking Portal (2017), «Banking Dictionary», available at: <http://banker.ua/glossary/609/>.
11. Natocheeva N.N. (2009), «Financial mechanism to overcome banking crises to ensure sustainable growth of the banking sector in Russia», Ph.D. Thesis, Finance, money circulation and credit, Moscow, Russia.
12. Azarenkova H. (2009), «A New Approach to Determining the Stability Assessment of a Bank Development», *Journal of the National Bank of Ukraine*, Vol. 9, pp. 18-21.
13. Prymostka L.O. (2014), «State capital in the banking system of Ukraine», *Collection of scientific papers «Finance, Accounting and Audit»*, Vol. 2(4), pp. 107-120.
14. Dziubliuk O. and Stechyshyn T. (2015), «Social responsibility of the banking system: theoretical and practical aspects», *Bulletin of the Ternopil National Economic University*, Vol. 2, pp. 101-112.
15. Yepifanov A.O. and Salo I.V. (1999), *Rehionalna ekonomika [Regional economy]*, Scientific thought, Kyiv, Ukraine.
16. Pantielieieva N.M. (2013), «Influence of Financial Innovations on Banking Risks», *Journal of the Science and Economics*, Vol. 4(2), pp. 55-65.
17. Bodnariuk I.L. (2013), «Forecasting of stock indices of PFTS and UX by means of Ms excel», *Collection of scientific works of the State Economy and Technological University of Transport*. Sir: Economics and Management, Vol. 26, pp. 201-206.
18. Pavlyshyn O.P. (2013), *Mekhanizm stymuliuiuchoho vplyvu kredytu na rozvytok ekonomiky rehionu* [The mechanism of stimulating the impact of a loan on the development of the region's economy], UBS NBU, Kyiv, Ukraine.
19. Vozhzhov A.P. (2007), «Nature and mechanism of transformation of bank resources», Ph.D. Thesis, Money, finance and credit, Ukr acad. bank, case Nats. Bank of Ukraine, Sumy, Ukraine.
20. Martsyn V.S. (2007), «Problems and ways to increase capitalization of banking institutions in the management of the bank's capital», *Journal of the Finance of Ukraine*, Vol. 2, pp. 77-88.
21. Koval S. (2009), «The theoretical basis of the mechanism of formation of the bank's own capital», *Herald of the Ternopil National Economic University*, Vol. 1, pp. 106-116.
22. Zaiukova M.S. (1997), *Teoriia finansovoi stiiokosti pidpriemstva [Theory of financial sustainability of the enterprise]*, Banks and exchanges, Moscow, Russia.
23. Vovchak O.D., Rushchyshyn N.M., and Andreikiv T.Ya. (2008), *Kredyt i bankivska sprava [Credit & Banking]*, Knowledge, Kyiv, Ukraine.
24. Britchenko I.H. and Kotkovskiy V.S. (2015), «The role and interconnection of instruments of financial control and management cycle of the bank», *Collection of scientific works of the National University of State Tax Service of Ukraine*, Vol. 2, pp. 21-33.
25. National Bank of Ukraine (2017), «Indicators of financial stability», available at: www.bank.gov.ua.
26. Arisova A and Mazur H. (2010), «Instruments of state crisis management in the banking sector», *Newsletter of KNEU*, Vol. 2, pp. 88-102.
27. Laeven L. and Valencia F. (2008), «Systemic Banking Crises: A new Database», *IMF Working Paper*, Vol. 224, pp. 78.
28. Dziobek C. (1998), «Market-Based Policy Instruments for Systemic Bank Restructuring», *IMF Working Paper*, Vol. 113, pp. 25.
29. Dziobek C. (1998), «Lessons from Systemic Bank Restructuring», *IMF Working Paper*, Vol. 14, pp. 24.
30. Stelmakh V.S., Yepifanov A.O., Hrebnyk N.I. and Mishchenko V.I. (2003), *Hroshovo-kredytna polityka v Ukraini [Monetary Policy in Ukraine]*, Publishing House «Knowledge», KPO, Kyiv, Ukraine.
31. Habbard R.H. (2004), *Hroshi, finansova systema ta ekonomika [Money, financial system and economy]*, KNEU, Kyiv, Ukraine.

Balanyk M.V.Degree Seeking Applicant,
Lviv University of Business and Law**THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF THE NOTION
OF “MECHANISM OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE BANKING SECTOR”**

The banking sector is a component of the national economy, the nature of which depends on its state and development dynamics. As a result, the efficiency of solutions in the banking sector is crucial for the country's economy and needs a constant monitoring of the possibilities for improving the ways of the adoption and implementation of these decisions.

On the basis of a critical analysis of scientific works of domestic and foreign authors, it is proved that the banking sector has certain features, principles, and types of relationships that arise between its structural elements that need to be taken into account when developing the mechanisms of development of enterprises of the banking sector. As a result of the conducted research, it is proved that under the notion “mechanism of development of enterprises of the banking sector” it is appropriate to understand the combination of methods of organizational and legal and financial and economic impact on the provision of quantitative and qualitative parameters that characterize the efficiency of operation of banking sector enterprises. The rationality of the choice and application of these mechanisms depends on a number of subjective and objective circumstances, first of all, the professionalism of persons responsible for making regulatory decisions on the development of banking sector enterprises, the level of economic feasibility of programs and plans for the development of banking sector enterprises, their coherence, as well as the quality of management information processing, which forms the basis for making decisions on the choice of specific methods for the development of banking sector enterprises.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В УКРАЇНІ IMPROVEMENT OF CREDIT RISK ASSESSMENT IN UKRAINE

УДК 336.77

Гаркуша Ю.О.к.е.н., старший викладач кафедри
банківської справиОдеський національний
економічний університет**Сполітак Є.Г.**

студент

Одеський національний
економічний університет

У статті розглянуто наукові підходи до визначення сутності поняття «кредитний ризик» та запропоноване власне визначення. Досліджено нормативну базу, яка регулює процес оцінки кредитного ризику при кредитуванні. Визначено причини та необхідність удосконалення діючого законодавства. Запропоновані рекомендації щодо удосконалення методики оцінки кредитного ризику в Україні.

Ключові слова: банк, кредитування, кредитний ризик, позичальник, кредитор.

В статье рассмотрены научные подходы к определению сущности понятия «кредитный риск» и предложено собственное определение. Исследовано нормативную базу, которая регулирует процесс оценки кредитного риска при кредитовании.

Определены причины и необходимость совершенствования действующего законодательства. Предложены рекомендации относительно усовершенствования методики оценки кредитного риска в Украине.

Ключевые слова: банк, кредитование, кредитный риск, заёмщик, кредитор.

In the article, there are considered scientific approaches to defining the essence of the concept of "credit risk" and offered own definition. Investigated the regulatory framework that governs the process of assessing credit risk in lending. The reasons and the need to improve current legislation are determined. Proposed the recommendations for improving the methodology for assessing credit risk in Ukraine.

Key words: bank lending, credit risk, borrower, lender.

Постановка проблеми. Кредитні операції – це найбільш прибуткові та одночасно ризикові види діяльності банку. Розглядаючи кредитний ризик у контексті банківської діяльності, необхідно відмітити, що підвищений рівень ризикованості кредитних операцій є причиною не тільки погіршення ліквідності банку і зменшення прибутку, а й невиконання банком своїх зобов'язань перед клієнтами, втрати коштів клієнтів.

На сьогодні кредитний ризик є значною проблемою у діяльності банків. Згідно з дослідженнями, проведеними виданням Forbes, 70% опитаних менеджерів провідних вітчизняних банківських установ найбільше турбувало питання проблемних активів, адже негативна економічна ситуація в країні спричинила зниження якості банківських кредитних портфелів [1].

Показовим є й те, що у зв'язку із високим рівнем проблемних кредитів міжнародне рейтингове агентство "Standard & Poor's" (S&P) віднесло банківський сектор України до групи «10» (група з найбільшими ризиками) [2].

Зазначені факти вказують на актуальність досліджень в напрямі удосконалення методики оцінки кредитного ризику при кредитуванні, зокрема, юридичних осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання теорії, методики та нормативної регламентації оцінки кредитного ризику досліджувалися такими відомими іноземними та вітчизняними вченими: Е. Альтман, К. Бюлер, Н. Версаль, Х. Ван Грюнінг, Ж. Голодова, А. Єпіфанов, А. Ковальов, Г. Лисиченко, М. Савлук, В. Стельмах, О. Терещенко, В. Шелудько. Ґрунтовні дослідження щодо управління кредитним ризиком банку проводили такі вітчизняні науковці, як: В. Бобиль, О. Васюренко, О. Дзюблюк, О. Лаврушин, Л. Примостка. Дослідженням питання щодо оцінки кредитного ризику займалися: І. Бєлова, І. Білецька, О. Терещенко.

Однак, не дивлячись на значну кількість та спектр досліджень цього питання, на нашу думку, все ж таки потребують удосконалення питання щодо нормативної регламентації оцінки кредитоспроможності позичальника та ризиковості їх кредитування, з урахуванням вітчизняних тенденцій розвитку банківської системи.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економічної категорії «кредитний ризик», а також оцінка нормативної бази, яка регулює процес оцінки кредитного ризику при кредитуванні в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитування – це основний та найприбутковіший вид діяльності банку. Проте, рівень прибутку залежить від ризикованості операцій, найбільш прибуткові – операції з високим кредитним ризиком і навпаки. Тому основним завданням банків є балансування між рівнем дохідності та ризикованості проведених операцій. Досліджуючи питання удосконалення оцінки кредитного ризику в банках України, доцільно приділити увагу сутності поняття кредитного ризику.

Зокрема, А. Ковальов вважає, що кредитний ризик – це грошове (вартісне) чи невідповідне відхилення відкритої ризикової кредитної позиції від запланованої банком траєкторії [3]. Його можна охарактеризувати, як ймовірність відхилення від певної величини. Воно чітко визначає грошове вираження даного поняття, проте, не має чітко сформованого об'єкта кредитної операції.

Вітчизняний вчений В. Шелудько розкриває дане поняття, як ризик несплати позичальником основного боргу та процентів за ним [4]. На нашу думку, дане визначення розкриває наслідок, результат прояву кредитного ризику, а саме несплати позичальником боргу та відсотків, але не розкриває причин виникнення та його основну сутність.

А. Загородній пояснює ризик, як невиконання позичальником його зобов'язань щодо кредитора

[5]. Дане поняття розкриває сутність кредитного ризику односторонньо, трактуючи це, як лише невиконання зобов'язань за договором та не враховує вартісне вираження реалізації кредитного ризику та не вказує на об'єкт та суб'єкт кредитної операції

Згідно діючої Постанови Правління Національного банку України від 30.06. 2016 р. № 351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, кредитний ризик – розмір очікуваних втрат (збитків) за активом унаслідок дефолту боржника/контрагента [8].

Узагальнюючи проаналізовані підходи визначення кредитного ризику, на нашу думку, кредитний ризик – це ймовірність часткового або повного невиконання, оговорених між позичальником і банком та закріплених кредитним договором, зобов'язань, що спричиняє недоотримання банком очікуваних доходів або отримання збитків від проведення кредитної операції. Таке трактування поняття розкриває суб'єктів та об'єкт операції, вказує на ймовірність події (невиконання взятих зобов'язань) та розкриває наслідки для банку.

Сьогодні в світовій практиці не існує єдиної стандартизованої системи оцінки кредитного ризику. Банки використовують різноманітні підходи до аналізу кредитного ризику позичальника. Для розрахунку кредитного ризику в Україні НБУ зобов'язує банки використовувати конкретну економіметричну модель. Це можна пояснити тим, що багато українських банків не мають власної розробленої ефективної моделі оцінки кредитного ризику. Нормативним документом, який регулює даний процес, є Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями (Постанова Правління НБУ від 30.06.2016 № 351). До прийняття даної постанови порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями регламентувався Постановою Правління НБУ від 25.01.2012 р. № 23.

У Постанові Правління НБУ № 23, що визначала правила оцінки резервів за активними операціями, роль такої моделі не була настільки важливою. Категорія якості кредиту визначалася, як з урахуванням фінансового класу, що був визначений моделлю, так і якістю обслуговування кредиту. Внаслідок цього навіть компанія з поганою фінансовою звітністю з точки зору моделі, але яка ще не має простроченої заборгованості, розглядається, як відносно платоспроможна.

Також деякі положення Постанови № 23 допускали неоднозначне трактування, чим банки активно користувалися. Наприклад, вони могли за рахунок штучних платежів за відсотками тримати заявлену якість кредитів на досить високому рівні, а також активно кредитували пов'язаних осіб.

Недосконалість оцінки кредитного ризику на основі Положення НБУ № 23 наглядно демонструє результат проведеного стрес-тестування банківської системи НБУ в жовтні 2016 р. (рис. 1).

Проведене регулятором стрес-тестування банків показало, що заявлена банками якість активів абсолютно не відповідає дійсності.

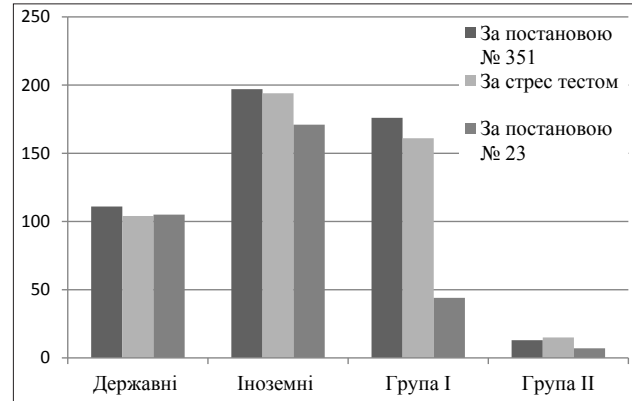


Рис. 1. Результат стрес-тестування банків в Україні у 2016 р. [6]

Проведена перевірка додатково засвідчила і так відому усім учасникам ринку істину, неодноразово заявлену авторитетними міжнародними рейтинговими компаніями, щодо значно заниженого рівня кредитного ризику, які показували комерційні банки. Загалом розрахунки, проведені НБУ, показали, що наявний кредитний ризик вказаних банків, розрахований відповідно до норм постанови № 351, склав біля 497 млрд грн, що практично на 5% більше, ніж розрахований кредитний ризик за стрес-тестуванням (474 млрд. грн.) (рис. 1). Тоді як розрахунок резерву та непокритий кредитний ризик за Постановою № 23 склав 325 млрд грн, що відповідно на 172 млрд грн та 149 млрд грн менше порівняно із розрахунком за Постановою № 351 та стрес-тестом [7].

В умовах реформування банківського сектору відбувається щільна співпраця регулятора з МВФ та імплементація в українське законодавство європейських стандартів банківського регулювання.

Враховуючи вищезазначені недоліки та з метою уникнення негативних явищ в майбутньому, НБУ було прийнято рішення змінити підходи банків до оцінки ними кредитного ризику. На зміну Положенню НБУ № 23 «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», прийняте чотири роки тому, було розроблено та прийнято у життя Постанову № 351 «Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» від 30 червня 2016 року, яке розробляли у співпраці із банківською спільнотою з залученням експертів МВФ, Світового банку, міжнародної компанії Oliver Wyman, USAID [6].

Загалом даний нормативний документ цілком ґрунтується на принципах та рекомендаціях Базельського Комітету з банківського нагляду та враховують вимоги відповідних директивних документів Європейської Союзу цього напрямку. Це повною мірою стосується вимог щодо оцінки та моніторингу позичальників, включаючи необхідність розрахунку інтегрального показника їхнього фінансового стану з застосуванням логістичної розрахункової моделі [8].

Мета Положення – забезпечити повну та своєчасну оцінку банками величини кредитного ризику, що сприятиме коректного розрахунку їх капіталу і, в кінцевому підсумку, посилить фінансову стійкість банківського сектору.

Положенням № 351 запроваджена модель визначення кредитоспроможності позичальників, що реалізує уніфікований підхід щодо формування інтегрального показника фінансового стану позичальника із застосуванням дискримінантних моделей для різних видів діяльності у розрізі специфіки формування фінансових показників суб'єктів підприємницької діяльності у різних системах бухгалтерського обліку та звітності. Базовий інтегральний показник фінансового стану позичальника – юридичної особи обчислюється в результаті зважування визначеної комбінації фінансових коефіцієнтів із застосуванням багатофакторної дискримінантної моделі за наступною формулою [7]:

$$Z = \beta_0 + \sum_{i=1}^n \beta_i x_i, \quad (1)$$

де: Z – інтегральний показник; x_i – показники, що визначаються на підставі фінансових коефіцієнтів, розрахованих за даними фінансової звітності боржника – юридичної особи, з урахуванням установлених НБУ діапазонів для кожного фінансового показника; β_i – коефіцієнти логістичної моделі, що визначаються з урахуванням вагомості показників; β_0 – вільний член логістичної моделі, значення якого актуалізується Національним банком. Величини x_i , β_0 , β_i щороку актуалізуються НБУ на підставі даних фінансової звітності боржників – юридичних осіб. Банк для актуалізації логістичної моделі подає до регулятора дані про класифікацію боржників – юридичних осіб, а також дані їх фінансової звітності, за формою та в строки, установлені НБУ.

Банк розраховує інтегральний показник з урахуванням особливостей щодо визначення моделі розрахунку інтегрального показника боржника – юридичної особи, виходячи з приналежності підприємства до великого, середнього або малого, виду його економічної діяльності (на основі розшифрування чистого доходу – ст. 2000 Форми № 2 «Звіт про фінансові результати» за КВЕД 2010) та класу боржника – юридичної особи згідно з вимогами НБУ.

На основі отриманого результату інтегрального показника, фінансовий стан юридичної особи класифікують за одним з 10 класів. НБУ регламентується значення PD [0; 1] для кожного класу.

Для розрахунку величини очікуваних збитків Положенням передбачено застосування формули, яка використовує три компоненти: ймовірність дефолту боржника (PD – ймовірність дефолту), рівень втрат у разі дефолту (LGD – втрати у разі дефолту) та борг по активу (EAD – ризик збитків у випадку дефолту).

Далі на основі параметрів кредиту визначається кредитний ризик за наступною формулою:

$$CR_{інд} = \max \{0; PD \times [EAD - (\sum_{i=1}^n (CV \cdot k_i) + RC)]\} \quad (2)$$

яка ґрунтується на такій формулі:

$$CR_{інд} = PD_{інд} \times LGD_{інд} \times EAD_{інд}, \quad (3)$$

де: $CR_{інд}$ – розмір кредитного ризику за активом на індивідуальній основі; $PD_{інд}$ – коефіцієнт імовірності дефолту боржника/контрагента за активом, визначений банком згідно з вимогами цього Положення;

$$LGD_{інд} = 1 - RR_{інд}, \quad (4)$$

де: $RR_{інд}$ – коефіцієнт, що відображає рівень повернення боргу за активом за рахунок реалізації забезпечення та інших надходжень,

$$RR_{інд} = (\sum_{i=1}^n (CV \cdot k_i) + RC) / EAD_{інд} \quad (5)$$

$EAD_{інд}$ – експозиція під ризиком за активом на дату оцінки; CV_i – вартість i -го виду забезпечення, що береться до розрахунку кредитного ризику (у разі наявності кількох видів забезпечення за одним активом). Якщо забезпечення немає або не відповідає переліку, критеріям та принципам прийнятності, визначеним у розділі X цього Положення, то до розрахунку береться значення CV , що дорівнює "0"; k_i – коефіцієнт ліквідності i -го виду забезпечення, що визначається банком згідно з додатком 6 до цього Положення. Банк на підставі сформуваного судження щодо обсягу витрат на реалізацію забезпечення застосовує нижче (менше) значення коефіцієнта ліквідності забезпечення; RC – інші надходження, зокрема, страхове відшкодування, фінансова порука, реалізація майна боржника/майнового поручителя, крім наданого в заставу. Розмір RC , що включається до розрахунку розміру кредитного ризику, визначається на підставі судження банку, але не може перевищувати п'яти відсотків від суми боргу, що не покрита вартістю забезпечення (з урахуванням коригування на коефіцієнт ліквідності) [9].

Положення надає право банкам використання власного професійного судження під час оцінки рівня ризику кредитної заборгованості. Традиційний алгоритм формування інтегральної оцінки щодо впливу додаткових факторів на ризик кредитної заборгованості позичальника передбачає розрахунок зваженої або простої суми з індивідуальних балів, встановлених для позичальника за

кожним з цих факторів відповідно до критеріїв, передбачених внутрішньою методикою оцінки кредитоспроможності.

Новим Положенням вводиться обов'язкове врахування ймовірності дефолту позичальника ще на стадії оцінки можливості видачі кредиту, а не визначення його класу за тим, наскільки він якісно і вчасно здійснював повернення кредитних ресурсів. А це означає, що резерви під кредитні операції формуватимуться ще до того, як станеться негативна подія, а не за фактом настання проблем у позичальника.

Також згідно з новими правилами, якщо за кредитом була здійснена реструктуризація (продовження, зміна умов сплати, зниження процентної ставки), то він автоматично вважається дефолтним, що зобов'язує формувати під нього резерви у всій сумі. Якщо ж кредит не погашається більше 60 днів, він також вважається проблемним, так само як і кредити, ставка за якими нижча, ніж ставка залучених банком ресурсів.

З'явилася можливість оцінки кредитного ризику позичальника на основі характеристик групи компаній, з якою позичальник пов'язаний відносинами контролю або загальним економічним ризиком. Сьогодні кредитний ризик оцінюється виключно на індивідуальній основі для кожної компанії-позичальника. Фінансовий стан групи компаній може як поліпшити, так і погіршити оцінку кредитного ризику компанії-позичальника банку.

Особливим питанням є питання застави, вимоги до якої стали суворішими: зокрема, знизився перелік застави, яку комерційний банк може враховувати під час розрахунку кредитного ризику.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, можна виділити ряд позитивних моментів у зміні законодавства щодо кредитних ризиків банків. Проте, детальне вивчення нового положення показало, що воно також не є ідеальним та потребує подальшого удосконалення.

По-перше, особливістю методик українських банків є орієнтація, як правило, на проведення ретроспективного аналізу фінансово-господарської діяльності позичальника, при цьому пильна увага приділяється показникам періоду, який вже минув. Розглянуті методики вітчизняних банків не розраховують такий важливий показник, як очікуваний грошовий потік, який дає можливість оцінити майбутню платоспроможність позичальника [9].

Одним один зі способів вирішення даного питання є визначення майбутнього грошового потоку шляхом зіставлення виручки від реалізації товарів та послуг із розміром кредиторської заборгованості, це дасть змогу визначити величину майбутніх грошових надходжень, а відношення середнього темпу росту грошового потоку з розмірами зобов'язань дасть змогу знайти темп зростання грошового потоку. У кінцевому результаті можемо

визначити розмір кредитного навантаження, прийнятого підприємством, з врахуванням його грошового потоку.

Також слід відмітити особливість приведення форми звітності до річного виміру. Це обумовлено тим, що Форма № 1 «Баланс» – складається з моментних показників, тобто на певну дату. У той час, як Форма № 2, «Звіт про фінансові результати», відображає накопичений результат за певний проміжок часу. Виникає необхідність приведення Форми № 2 до річного виміру. В Положенні № 351 це відбувається з використанням формули:

$$I_t^r = \frac{4}{K} \quad (6)$$

де: K – порядковий номер останнього звітнього кварталу.

На нашу думку, необхідно було би проводити до річного виміру методом річної ковзної суми. Це дало б можливість враховувати сезонність діяльності підприємства та найбільш точно відобразило б його діяльності за весь рік.

По-друге, показники звітності, яка складається на визначену дату, є моментними і не відображають повністю процесів, які відбуваються за період між датами складання звітності. Так, високе або низьке значення коефіцієнта абсолютної ліквідності може бути випадковістю, пов'язаною з надходженням або вибуттям значної суми коштів з поточного рахунку клієнта на визначену дату.

По-третє. Наступним недоліком можна віднести відсутність окремої моделі для оцінки фінансових компаній лізингових, страхових. Так як вони мають свою особливість функціонування та структуру балансу. Тому оцінка їх фінансового стану, використовуючи модель для оцінки компаній реального сектору, на нашу думку, є неприйнятним. Також для фінансових компаній необхідно визначити вид економічної діяльності не лише за розшифруванням чистого доходу (р. 2000), необхідно враховувати також дані р. 2010 та р. 2012.

Також слід було б розробити диференційну сітку показника PD для кожної моделі. Це дало б змогу більш точного визначення ймовірності дефолту, так як він не завжди однаковий для підприємств різних сфер діяльності.

Додаткові складності у визначенні кредитного ризику виникають у зв'язку з існуванням таких чинників, які виміряти й оцінити у цифрах неможливо. Це стосується, перш за все, морального обличчя і репутації позичальника.

Отже, отримати єдину, синтетичну, формалізовану оцінку кредитного ризику позичальника найпростішим шляхом узагальнення цифрових та нецифрових даних неможливо. Для отримання обґрунтованої оцінки кредитоспроможності, крім інформації у цифрових величинах, потрібно одержати суб'єктивну оцінку кваліфікованих аналітиків. Отже, кожен банк повинен створювати свою

методику оцінки кредитного ризику з урахуванням кваліфікації власних кредитних аналітиків. Підхід до оцінки кредитного ризику потенційних клієнтів має бути системним і комплексним, враховувати їх загальну характеристику, результати аналізу фінансового стану та ефективність заходів (проектів), що кредитуються. Саме від даного процесу значно залежить якість майбутніх активних операцій та доля проблемних кредитів у кредитному портфелі банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт журналу Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1409877-rejting-zhittezdatsnosti-ukrayinskihbankiv-2016>.
2. Офіційний сайт рейтингового агентства «Standard & Poor's» [Електронний ресурс]. – Режим доступу https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home.
3. Ковальов А. Кредитний ризик-менеджмент [Текст]: монографія / А. Ковальов. – К.: Сузір'я, 2010. – 406 с.
4. Фінансовий ринок [Текст]: підручник / В. Шелудько. – К.: Знання, 2008. – 535 с.
5. Загородній А. Ринок фінансових послуг: Термінологічний словник [Текст]: словник / А. Загородній, Г. Вознюк. – Л.: Бескид Біт, 2009. – 544 с.
6. Звіт про фінансову стійкість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>.
7. Офіційна сторінка проекту «Ведення бізнесу» Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>.
8. Постанова Правління Національного банку України від 30 червня 2016 року № 351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=8804895.
9. Сирчин О.Л. Сучасні особливості визначення рівня кредитного ризику юридичних осіб // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М.І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2017. – № 1(62). – С. 187-194.

REFERENCES:

1. Ofitsiyni sait zhurnalu Forbes [Forbes]. Available at: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1409877-rejting-zhittezdatsnosti-ukrayinskihbankiv-2016> (accessed 3 November 2017).
2. Ofitsiyni sait reitynhovoho ahentstva «Standard & Poors» [Standard & Poors]. Available at: https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home (accessed 17 November 2017).
3. Kovalov A. (2010) Kredytnyi ryzyk-menedzhment [Credit Risk Management]. K.: Suziria. – 406 s. (in Ukrainian).
4. Sheludko (2008) Finansovyi rynek [Financial market]. K.: Znannia. – 535 s. (in Ukrainian).
5. Zahorodnii A. (2009) Rynek finansovykh posluh: Terminolohichnyi slovnyk [Financial Services Market: Terminology Dictionary]. L: Beskyd Bit. – 544 s.
6. Zvit pro finansovu stiikest [Financial Stability Report]. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104> (accessed 15 November 2017).
7. Ofitsiina storinka proektu «Vedennia biznesu» Svitovoho banku [World Bank]. Available at: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017> (accessed 11 November 2017).
8. Postanova Pravlinnia Natsionalnogo banku Ukrainy vid 30 chervnia 2016 roku № 351 «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiyamy» [Resolution of the National Bank of Ukraine № 351]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=8804895 (accessed 02 November 2017).
9. Syrchn O.L. (2017) Suchasni osoblyvosti vyznachennia rivnia kredytnoho ryzyku yurydychnykh osib [Modern features of determining the level of credit risk of legal entities] // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: zb. nauk. prats; za red.: M. I. Zvieriakova (holov. red.) ta in. (ISSN 2313-4569). – Odesa: Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. – № 1(62). – S. 187-194.

Harkusha J.O.Candidate of Economic Sciences
Senior Instructor at Department of Banking
Odessa National Economic University**Spolidak E.H.**Student
Odessa National Economic University

IMPROVEMENT OF CREDIT RISK ASSESSMENT IN UKRAINE

The dynamic processes of development of modern market environment result in the substantial strengthening of competitive activity in internal and external markets, that, in the same queue, predetermines the origin of new and modifications of existent factors, which influence the organization and efficiency of realization of banking activity. It is appropriately accompanied with the actualization of the problem of increase in efficiency of management of banking activity risks. Considering credit risk in the context of banking activities, it should be noted that a high level of riskiness of credit operations is the cause of not only deterioration of the bank's liquidity, reduction of income, as well as bank's failure to fulfil obligations to clients, loss of clients' money.

Therefore, in the article, the features of credit risk management in Ukraine are investigated. The essence of concept "credit risk" is studied and the most complete and exact determination is developed. A regulatory framework, which regulates the process of credit risk assessment at crediting, is analysed. Basic failings and necessity to improve current legislation are determined, namely, some provisions of Resolution № 23 assumed ambiguous interpretation, what banks used actively; the category of credit quality was determined considering the quality of credit servicing, as a result, problem companies, which did not yet have outstanding debt, are examined as relatively solvent; implementation in the Ukrainian legislation of the European standards of bank regulation.

The process of assessment of individual credit risk is analysed by a new methodology, regulated by the Resolution of NBU № 351, but advantages of new Regulation are identified: obligatory consideration of the probability of default of the borrower still at the stage of assessing the possibility of issuing a credit; the Regulation gives banks the right to use their own professional judgments when assessing the level of credit debt risk.

Recommendations in relation to the improvement of the method of credit risk assessment in Ukraine are proposed and the done conclusions will be instrumental in forming a perfect mechanism of credit risk assessment, which will reduce the risk of credit operations, will promote liquidity and profitability of the banking system of Ukraine.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ

WAYS TO IMPROVE INTERNATIONAL LOGISTICS IN UKRAINE AS PRELIMINARY MEASURES FOR PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF THE ECONOMY

У статті розглянуто ключові проблеми міжнародної логістики України. Автором запропоновано основні шляхи вдосконалення логістичних процесів з метою забезпечення фінансової стабільності. Зокрема, приведення чинних норм законодавства щодо випуску товаросупроводжуючих документів до міжнародних стандартів, зважена цінова політика у залізничній та портовій галузях, введення відповідальності усіх суб'єктів господарювання за помилкові рішення та дії.

Ключові слова: фінансова стабільність економіки, міжнародна логістика, експорт, експортний потенціал, забезпечення фінансової стабільності економіки.

В статье рассмотрено ключевые проблемы международной логистики Украины. Автором предложено основные пути усовершенствования логистических процессов с целью обеспечения финансовой стабильности экономики Украины. В частности, приведения действующих норм законодательства о выпуске товаросопроводитель-

ных документов с международными стандартами, взвешенная ценовая политика в железнодорожной и портовой отраслях, введение ответственности всех субъектов хозяйствования за ошибочные решения и действия.

Ключевые слова: финансовая стабильность экономики, международная логистика, экспорт, экспортный потенциал, обеспечение финансовой стабильности экономики.

The article considers the key problems of international logistics of Ukraine. The author suggests the main ways to improve logistics processes to ensure the financial stability of the Ukrainian economy. Current legislation on the issue of shipping documents should correspond to international standards, well-reasoned price policy in the railway and port industries, the introduction of responsibility of all business entities for false decisions and actions.

Key words: financial stability of economy, international logistics, export, export potential, ensuring financial stability of economy.

УДК 338.2

Гирба О.О.

Навчально-науковий інститут
бізнес-технологій «УАБС»
Сумського державного університету

Постановка проблеми. На етапі ринкової трансформації економіки України вітчизняні експортоорієнтовані підприємства змушені працювати в умовах невизначеності зовнішнього середовища та відсутності фінансової та макроекономічної стабільності. Формування нових підходів до менеджменту, оптимізація існуючої логістики стає важливою умовою радикальної зміни економічного середовища, що у результаті призведе до підвищення експортного потенціалу України та забезпечення фінансової стабільності її економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем міжнародної логістики в Україні присвячено праці таких вчених: В. Гришко, М. Гунченко, С. Запотоцького, Н. Ільченко, І. Седікової тощо. Крім того, сучасні економісти, керівники зовнішньоекономічних та міжнародних підприємств в Україні також звертають увагу на необхідності удосконалення логістики з метою забезпечення фінансової стабільності України. Зокрема, це М. О. Горбачов, І. Душник, Д. Науменко і т. д.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення основних проблем міжнародної логістики в Україні та пошук шляхів їх вирішення для забезпечення фінансової стабільності економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На тлі існуючих економічних та політичних проблем ще однією гострою проблемою в Україні

залишається міжнародна логістика. При чому тут варто зосередити увагу як на застарілій залізничній інфраструктурі, що майже не вдосконалювалася у часи незалежної України, так і у відсутності змін у правовому полі (прийнятті відповідних законів, зокрема, про водний транспорт; невідповідності вітчизняних норм по видачі товаросупроводжуючих документів міжнародним зразкам тощо).

Структурні зміни в логістичних процесах почали відбуватися ще у II половині 2013 році, коли Росія запровадила фактично в односторонньому порядку обмеження на імпорту цілого переліку українських товарів. У цей час спостерігалось активне втручання «Росспоживнагляду» та російських митників. Фактична анексія Криму, гібридна війна Росії проти України стали тими потужними факторами як зрушення рівня фінансової стабільності економіки, так і трансформації зовнішньої торгівлі держави, структурної зміни логістики. Взаємні обмеження у сфері російсько-українського військово-технічного співробітництва, закриття портів АР Крим зі сторони України (та їх фактичне використання зі сторони Росії та деяких держав світу, що всупереч санкцій продовжують порушувати як українське, так і міжнародне законодавство) спонукали вітчизняні підприємства до зміни стратегії поведінки, пошуку альтернативних ринків збуту своєї продукції [1]. І хоча наразі зацікавленість світового ринку в українських товарах зна-

чна, усе ж низка проблем у законодавстві, відсутність структурних змін у логістиці, невідповідність вітчизняних норм якості продукції до міжнародних стандартів призводить до обмеження всього експортного потенціалу, стримування забезпечення фінансової стабільності економіки.

У I кварталі 2017 року, за даними Міністерства економічного розвитку, вітчизняний обсяг експорту товарів та послуг склав 12,4 млрд дол. США, що на 28% більше, ніж аналогічний період у 2016 році. Експортні галузі в Україні залишилися традиційні, незважаючи на всі зміни у зв'язку з подіями у зовнішньополітичному житті країни за останні роки (рис. 1).

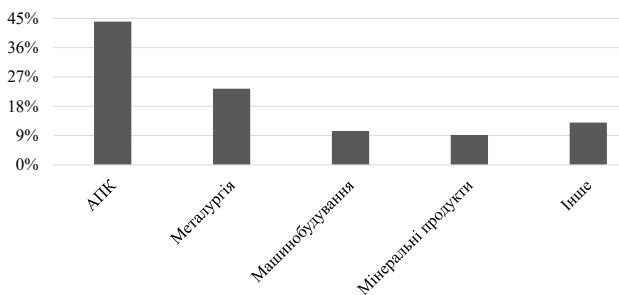


Рис. 1. Основні експортні галузі України

Джерело: складено автором на основі даних Мінекономрозвитку [2]

У світовій економіці логістика є найбільш ефективним ринковим засобом формування, планування та розвитку будь-якого підприємства, що займається створенням продукту на міжнародний ринок. Однак, для українських підприємств однією з ключових статей затрат для кожного підприємства із цих галузей залишаються саме логістичні. На тлі незначних обсягів інвестування в основні фонди, модернізацію виробництва, невідповідності внутрішніх стандартів якості міжнародним, задача держави створити такі умови ведення бізнесу, за яких експорт традиційних товарів став би більш конкурентоспроможним на зовнішньому ринку. На нашу думку, це один з основних шляхів забезпечення фінансової стабільності економіки, що потребує мінімальних затрат зі сторони держави, однак, матиме позитивний ефект у найближчому майбутньому.

Сучасна міжнародна логістика в Україні має безліч недоліків. Згідно інтегрального показника Світового банку LPI (Logistics Performance Index), у 2016 році Україна знаходилася на 80 місці і має показник 2,74 із 5 можливих (при цьому лідером виступає Німеччина, показник якої на 35% краще) [3]. За оцінками сучасних експертів І. Душник, М. Горбачова, лише на експорті зернових Україна здатна збільшити експорт до 60-70 млн т у 2022 році [4]. Але для цього варто не лише збільшити врожайність, але й вирішити структурні логістичні проблеми, що є спільними для всіх підприємств будь-яких галузей.

На нашу думку, найбільш гострими проблемами в міжнародній логістиці, що перешкоджають забезпеченню фінансової стабільності економіки, є такі:

– високий рівень зношеності основних фондів (у портах та ПАТ «Укрзалізниця»). Наразі українські підприємці пропонують декілька варіантів вирішення даного питання за рахунок інвестицій у галузь. Однак, при цьому потребують гарантій держави на окупність цих інвестицій та допомогу зі сторони відповідних державних органів та структур, наприклад, у питанні знижених тарифів при використанні вагонів власного парку (що планується закупити).

– розрізнення понять експортер («exporter») та вантажовідправник («shipper»). У міжнародній практиці кількість документів на будь-яку партію відвантаженого товару є мінімальною. Це пов'язано з тим, що згідно чинних норм в Україні більшість документів (фітосанітарні сертифікати, коносаменти, сертифікати походження тощо) мають оформлюватися на кожного експортера, у той час, коли за кордоном достатньо надати документи, що підтверджують факт закупки товару у багатьох постачальників, а всі документи на експорт оформлюються на кінцевого (тобто, фактичного) вантажовідправника. А враховуючи, що іноді є вимога додатково отримувати підтвердження тих чи інших документів (зокрема, сертифіката походження) через консульства, усі затрати в кінцевому результаті зменшують прибутковість від продажу товарів саме для українських експортерів. Абсурдність ситуації полягає ще й у тому, що фактично власником товару на момент експорту вже є сам кінцевий вантажовідправник, а не експортер. Тим не менш, українське законодавство так і не змінилося у цьому напрямі з моменту набуття нашою державою незалежності. На нашу думку, варто переглянути чинні норми та привести їх у відповідність до міжнародних стандартів. Це не лише пришвидшить термін обробки даних та випуску документів, але й значно спростить усі експортні формальності, до них досить негативно ставляться усі міжнародні партнери.

– тривалий час для випуску товаросупроводжуваних документів державними органами, що часто суперечить міжнародній практиці. Основна проблема при цьому полягає в тому, що часто вантаж приходить до імпортера швидше, ніж документи на нього. У результаті, усі збитки, що пов'язані з простоям транспортних засобів до очікування документів, перекладаються на українського експортера (так як фактично враховуються у закупівельну ціну, що є нижчою на аналогічні товари із країн-конкурентів).

– економічно необґрунтоване підвищення тарифів на залізничні перевезення (за виключенням тарифу для транзиту, у т. ч. для Російської Федерації). Будь-які зміни тарифу не призводять до оновлення основних фондів, адже всі надходження від

їх збільшення є неконтрольованими. І з одного боку держава підтримує ПАТ «Укрзалізниця», а з іншого боку увесь тягар перекладає на українського виробника, якому щоразу все складніше конкурувати із аналогічними товарами з інших країн світу.

– проблеми із незабезпеченням вагонами, локомотивами експортоорієнтованих підприємств, що призводить до ризиків невиконання зовнішньоекономічних контрактів у частині термінів. У результаті забезпечення фінансової стабільності економіки стає більш проблематичною задачею, ділова репутація експортних компаній, що діють на території України, погіршується, а міжнародний імідж держави – знижується. Шляхи вирішення цієї проблеми розглядалися у попередньому пункті.

– одні з найвищих тарифів для заходу суден в українські порти порівняно з портами країн Європи. У результаті цього навантаження на судновласника, а далі і вантажовласника зростає. Таким чином, прибуток українського експортера є мінімальним, усі збори є лише відносно контрольованими і не призводять до стабілізації економіки держави.

– відсутність повної відповідальності зі сторони держави за послуги, що надаються. Наприклад, за помилкове лоцманське проведення не передбачено жодної відповідальності (у т. ч. покриття можливих фінансових збитків). Ми вважаємо, що варто на законодавчому рівні закріпити відповідальність усіх сторін за проведену роботу, а у випадках будь-яких помилок, що призводять до фінансових збитків інших учасників, зобов'язання покривати всі витрати на їх усунення. Це дозволить не лише покращити рівень сервісу, але й стане гарним сигналом для потенційних іноземних інвесторів.

– Зниження можливості експортування з портів Азовського моря, що призводить до зростання ставок фрахту для даного регіону, а значить – зниження прибутковості для українського експортера. Дана ситуація обумовлена будівництвом Російською Федерацією мосту через Керченську протоку [5, с. 12]. При цьому Україна наразі не лише не виграла жодного суду з цього приводу, але навіть не подала позови. Таким чином, можливість експорту з Азовського регіону суттєво знизилася, що призвело до збільшення навантажень на порти Чорного моря. Враховуючи технічну можливість перевалки портів Чорноморського регіону (особливо у піковий період відвантажень продукції АПК), а також особливості логістики для Сходу України (що побудована на основі мінімізації транспортних затрат) зазначимо, що це в результаті призводить до зниження прибутковості українських підприємств, скорочення надходжень до бюджету та зниження рівня експорту;

– на тлі порушення усталених господарських зв'язків (через проведення фактичних бойових дій на Донбасі, анексію Криму) функціонування основної частини економіки держави, у тому

числі зовнішньоекономічну сферу її діяльності, змінилося суттєво. Зокрема, спостерігається збільшення імпорту енергоносіїв (особливо енергетичного вугілля для потреб вітчизняних ТЕЦ, підприємств металургії) після втрати контролю над частиною території Донецької та Луганської областей. У свою чергу це призводить до збільшення ролі зовнішньоекономічного сектору в економіці України. Питання забезпечення фінансової стабільності економіки стає одним з основних для вирішення на поточний момент.

Таким чином, недосконалість логістичних процесів призводить до суттєвих втрат українських виробників. При цьому проблем досягає макrorівня і призводить до ускладнення для держави забезпечувати фінансову стабільність економіки. Наприклад, за оцінкою експертів Світового банку лише аграрні виробники втрачають щороку прибутків близько до 1,6 млрд дол. США, що у результаті призводить до недоотримання валютної виручки Україною та податків у державний бюджет. Транспортування зернових українським компаніям коштує приблизно на 20 дол. США/т дорожче, ніж конкурентам [9]. Ми схильні уважати, що від недосконалості міжнародної логістики інші підприємства, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність, отримують збитки. Розмір збитків наразі досить складно оцінити, адже інформація є досить закритою.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, через низку проблем у міжнародній логістиці, експортний потенціал України використовується не в повному обсязі, а проблема забезпечення фінансової стабільності економіки залишається однією з ключових задач держави. Втрати українських експортерів та державного бюджету через недосконалість логістики та вітчизняного законодавства досягають декількох мільярдів доларів США щороку. При цьому, незважаючи на можливість проведення реформ та усунення недоліків при мінімальних затратах, на практиці вони проводяться дуже повільно.

На нашу думку, для вирішення питань необхідно провести зміни як у чинне законодавство, так і в підхід держави до регулювання діяльності експортоорієнтованих підприємств у питаннях логістики. Зокрема, при випуску товаросупроводжуючих документів варто керуватися світовою практикою та вказувати вантажовідправника (shipper), а не експортера. По-друге, будь-які залізничні та портові тарифи мають бути економічно обґрунтованими, а усі кошти, отримані від їх підвищення, повинні бути спрямовані на покращення інфраструктури. По-третє, у зв'язку з анексією Автономної Республіки Крим (та незаконним використанням портів у господарській діяльності), будівництвом мосту через Керченську протоку (що перешкоджає можливості заходу суден із великим дедвейтом у порти Азовського моря) Україна має

чітко дотримуватися позиції захисту національних інтересів та відстоювати їх у міжнародних судах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1763:ukrajinska-zovnishnnya-torgivlya-zmina-vektoru-trivae&catid=8&Itemid=350.
2. Експорт з України зріс майже на третину – Мінекономрозвитку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2237160-ekspport-z-ukraini-zris-majze-na-tretinu-minekonomrozvitku.html>.
3. International LPI globalranking. WorldBank [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://lpi.worldbank.org/international/global>.
4. Сможем ли мы накормить мир? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://uga.org.ua/ru/news/smozhem-li-my-nakormit-mir/>.
5. Танская А. Перспективы развития Азовского региона в свете вводимых ограничений в Керченском проливе АПК-Информ: ИТОГИ № 8(38). С. 12-16.
6. Гришко В.В., Гунченко М.В. Системний аналіз ризиків у логістичній діяльності промислового підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. С. 54-58.
7. Запотоцький С., Паренюк В. Транспортна логістика: основні виклики для України. К. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка 2016 № 2, с. 42-47.
8. Седікова І.О. Умови експорту зернових вантажів України у нових реаліях. Економіка харчової промисловості № 1(25) 2015, с. 26-32.
9. Перехід на вищий щабель: рекомендації зі вдосконалення системи зернової логістики в Україні. Світовий банк [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.worldbank.org/uk/news/feature/2015/09/15/shifting-into-higher-gear-recommendations-for-improved-grain-logistics-in-ukraine>.

REFERENCES

1. Kulyckyj S. (2015) Pytannja transformaciji ukrainskoji zovnishnoji torghivli na suchasnomu etapi [The

question of the transformation of Ukrainian foreign trade at the current stage]. *Ukraina: podiji, fakty, komentari* [Ukraine: Events, Facts, Comments] (electronic resource), No. 23, pp. 49-59. Available at: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1763:ukrajinska-zovnishnnya-torgivlya-zmina-vektoru-trivae&catid=8&Itemid=350 (accessed 29 November 2017).

2. Eksport z Ukrainy zris majzhe na tretynu [Exports from Ukraine grew by almost a third] [Elektronnyi resurs]: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2237160-ekspport-z-ukraini-zris-majze-na-tretinu-minekonomrozvitku.html>.

3. International LPI globalranking. WorldBank [Elektronnyi resurs]: <https://lpi.worldbank.org/international/global>.

4. Smozhem li my nakormit' mir? [Can we feed the world?] [Elektronnyi resurs]: <http://uga.org.ua/ru/news/smozhem-li-my-nakormit-mir/>.

5. Tanskaya A. (2017) Perspektivy razvitiya Azovskogo regiona v svete vvodimykh ogranicheniy v Kerchenskom prolive [Prospects for the development of the Azov region in the light of the imposed restrictions in the Kerch Strait] (electronic resource), No. 8(38), pp. 12-16. Available at: https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1085637#.WiWwq1VI_X4 (accessed 14 August 2017).

6. Ghryshko V.V., Ghunchenko M.V. (2016) Systemnyj analiz ryzykiv u loghystychnij dijialnosti promyslovogho pidpryjemstva [System analysis of risks in logistics activities of an industrial enterprise]. *Scientific Herald of the International Humanitarian University*, no. 1, pp. 54-58.

7. Zapotocjkyj S., Parenjuk V. (2016) Transportna loghistyka: osnovni vyklyky dlja Ukrainy [Transport logistics: the main challenges for Ukraine] *Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv*, no. 2, pp. 42-47.

8. Sedikova I.O. Umovy eksportu zernovykh vantziv Ukrainy u novykh realijakh [Conditions of export of grain cargoes of Ukraine in new realities], *The economy of the food industry*, No. 1 (25), pp. 26-32.

9. Perehvid na vyshhyj shhabelj: rekomendaciji zi vdoskonalennja systemy zernovoji loghistyky v Ukraini [Elektronnyi resurs]: <http://www.worldbank.org/uk/news/feature/2015/09/15/shifting-into-higher-gear-recommendations-for-improved-grain-logistics-in-ukraine>.

**WAYS TO IMPROVE INTERNATIONAL LOGISTICS IN UKRAINE
AS PRELIMINARY MEASURES FOR PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF THE ECONOMY**

The article considers the key problems of international logistics of Ukraine. It was conducted that Ukrainian legislation has a lot of drawbacks in terms of time for issuing shipping documents, misunderstanding concerning key logistics terminology. In addition, within last several years, Ukrainian exporters should solve problems concerning new circumstances with the absence of an option to deliver goods through occupied Donbas region and the Crimea, reorganization in Ukrainian railway etc. All these problems lead to the problem of ensuring the financial stability of the economy in Ukraine at the state level.

The author suggests the main ways to improve logistics processes to ensure the financial stability of the Ukrainian economy. Current legislation on the issue of shipping documents should correspond to international standards, well-reasoned price policy in the railway and port industries, the introduction of responsibility of all business entities for false decisions and actions. Moreover, Ukraine should have strong state policy in terms of defending national interests through international law and court. In particular, it is indicated that Ukraine has to file actions concerning using Crimean ports, which contradicts the Ukrainian and international law.

ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ

FEATURES OF BANK LENDING TO SMALL BUSINESSES IN THE AGRICULTURAL SECTOR

УДК 336.648:631.1

Кобзева В.С.

студентка

Національний університет біоресурсів і природокористування України

Визначено сутність та особливості банківського кредитування суб'єктів малого підприємництва в аграрній сфері. Проаналізовано умови кредитування малих сільськогосподарських підприємств банками України, Німецько-українським фондом та Європейським інвестиційним банком.

Ключові слова: суб'єкти малого підприємництва, банківське кредитування, Європейський інвестиційний банк, Німецько-український фонд.

Определена сущность и особенности кредитования малого бизнеса. Проанализировано состояние кредитования малых сельскохозяйственных предприятий банками Укра-

ины, Европейским инвестиционным банком и Немецко-украинским фондом.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, банковское кредитование, Европейский инвестиционный банк, Немецко-украинский фонд.

The essence and features of bank lending of small business entities in the agrarian sector are determined. The conditions of lending to small agricultural enterprises by the banks of Ukraine, the German-Ukrainian Fund, and the European Investment Bank are analysed.

Key words: subjects of small business, bank lending, European Investment Bank, German-Ukrainian Fund.

Постановка проблеми. Розвиток сільського господарства України можливий за умови ефективного функціонування підприємництва на селі, зростання прибутковості якого залежить від належного фінансового забезпечення діяльності, що є важливою передумовою розвитку агропромислового виробництва. З ряду об'єктивних причин отримання реальних дешевих кредитів для сільськогосподарських товаровиробників є проблемним. Пошук виходу з даної ситуації обумовив актуальність даних досліджень на рівні авторської статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему кредитних відносин в аграрній сфері висвітлювали такі вчені, як: С. Гула, О. Арагажан, О. Біломістний, К. Олійник, Л. Ібадова, В. Пасочник та ін. Віддаючи належне працям цих авторів, слід зазначити, що проблема банківського кредитування підприємств аграрної сфери потребує подальшого дослідження і вирішення, особливо що стосується кредитування суб'єктів малого підприємництва.

Постановка завдання. Метою дослідження є розкрити сутність та особливості програм банківського кредитування суб'єктів малого підприємництва в аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку, як фізичні особи – підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;
- юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за

звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [4].

Для цілей кредитування слід розглянути характерні особливості малих підприємств, серед яких наступні: нетривала історія функціонування таких підприємств; власники підприємства, як правило, і є його керівниками; бізнес зв'язки підприємств є слабо розвиненими; керівництво не завжди володіє достатнім досвідом і кваліфікацією; рівень конкурентоспроможності таких підприємств низький; досвід взаємодії з банківськими установами з приводу кредитування, як правило, відсутній; у підприємств середнього і малого бізнесу відсутні великі обсяги власного майна [2].

Особливості підприємництва, в тому числі і малого, в аграрному секторі зумовлені галузевою специфікою сільського господарства:

1. Основним засобом виробництва у сільському господарстві є земля;
2. Залежність результатів діяльності від погодних умов;
3. Сезонний характер отримання продукції при постійному попиті на продовольство протягом року, внаслідок чого виникає відчутний дисбаланс на ринках збуту;
4. Нерегулярність отримання виручки протягом виробничого циклу;
5. Значна галузева, внутрішньогосподарська і регіональна спеціалізація виробництва;
6. Необхідність комплексного підходу до виробництва, переробки, транспортування і збереження якості продукції;
7. Потреба у сучасному технологічному устаткуванні, засобах малої механізації, максимальному скороченні ручної праці;

8. Необхідність спеціальних знань та ресурсної бази для розширення асортименту продукції;

9. Необхідність міцних організаційно-економічних взаємозв'язків з постачальниками ресурсів та реалізаторами продукції споживачу [18].

У сучасних умовах, коли спостерігається пошук підприємницької діяльності, особливо малого бізнесу, для його ефективного функціонування необхідні додаткові фінансові ресурси, які можуть бути надані банками. Зараз взаємини українських банків і суб'єктів малого підприємництва мають на перший погляд парадоксальний характер. З одного боку банки повинні бути зацікавлені в наданні кредитів суб'єктам малого підприємництва, оскільки одержують за це відсотки, тобто прибуток, але, проте, вони кредитують малі підприємства неохоче. З іншого боку малі підприємства мають велику потребу в кредитах, але не звертаються за ними до банку [6, с. 43].

Таким чином, банки не зацікавлені у видачі кредитів суб'єктам малого підприємництва. Це обумовлено рядом наступних причин:

- складність спостереження та контролю за позичальниками – суб'єктами малого бізнесу (велика кількість малих підприємств працюють у «тіньовій» економіці);

- нестабільність діяльності підприємств малого бізнесу обумовлена загальним станом економіки держави;

- відсутність надійної кредитної історії в більшості підприємств малого бізнесу;

- брак потрібної ліквідної застави, яка може повністю забезпечити повернення кредиту банківській установі;

- недостатній професіоналізм менеджерів (складності при розробці необхідної документації, бізнес-планів, техніко-економічного обґрунтування проекту).

Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що одна з найважливіших проблем кредитування суб'єктів малого бізнесу є відсутність надійності ліквідної застави та «надійних» гарантій повернення кредиту банківській установі [3].

Слід відзначити, що асортимент кредитних продуктів для малих сільськогосподарських під-

приємств є достатньо широким. Загалом програми кредитування сільськогосподарських товаровиробників умовно поділяють на дві групи:

- програми кредитування за рахунок власних ресурсів банків;

- програми кредитування за рахунок ресурсів міжнародних фінансових організацій: ЕБРР, Європейського інвестиційного банку (ЄІБ), Німецько-Українського фонду та ін. [17].

За рахунок власних коштів банки пропонують такі кредитні програми:

- Фінансування оборотного капіталу. Програму спрямовано на фінансування обігового капіталу, а саме придбання добрив, ремонт техніки та виплату заробітної плати;

- Інвестиційне кредитування. Програму спрямовано на фінансування інвестиційних проектів з будівництва основних фондів таких, як елеватори, склади тощо, а також закупівлю обладнання для облаштування цих об'єктів;

- Купівля с.-г. техніки. Програма кредитування на придбання техніки іноземного, вітчизняного виробника [5].

Особливостями програм кредитування малих сільськогосподарських підприємств є: гнучкий графік погашення платежів, розширений перелік активів, які можуть бути заставою, цільове призначення (придбання хімічних засобів захисту рослин, пально-мастільних, насінневих матеріалів, запасних частин, мінеральних добрив, сплата за енергоносії, страхові та нотаріальні послуги, виплата заробітної плати й супутніх платежів до бюджету, оплата інших товарів і послуг, поточних господарських потреб) [8].

Малий аграрний бізнес в Україні кредитує невелика кількість комерційних банків, основними з них є такі, як Райффайзен Банк Аваль, Креді Агріколь Банк, Банк Кредит Дніпро, Укресімбанк, Кредобанк та інші. Проаналізувавши запропоновані даними банками кредитні програми для малих аграрних підприємств, в табл. 1 висвітлені основні умови за ними.

Деякі банки пропонують кредитні програми для малого агробізнесу без забезпечення, наприклад Беззаставний кредит «Довіра» та інвестиційний кредит без забезпечення від ПАТ «Райффайзен

Таблиця 1

Умови основних програм банківського кредитування малих аграрних підприємств

Параметри	Фінансування оборотного капіталу	Інвестиційне кредитування	Купівля с.-г. техніки
	Кредитна лінія		
Сума, грн.	Ліміт 60-75%	Ліміт До 85%	Ліміт До 90%
Строк	1-2 роки	До 7 років	До 5 років
Процентна ставка, % річних	Від 16	Від 17,5	Від 18
Комісія, % Разова	0,99-1	0,99-1	0,99-1
Забезпечення	Застава	Застава	Застава

Джерело: побудовано за даними [9-13]

Банк Аваль», але враховуючи ризиковість даного кредитування, встановлюють жорсткі вимоги щодо параметрів програми, а саме, підвищують відсоткові ставки, які коливається в межах 26-26,5%.

На прикладі декількох банків розглянемо кредитні продукти та особливості кредитування, що пропонуються малим агропідприємствам (табл. 2).

Аналіз інформації про програми кредитування малих підприємств в аграрній сфері, які пропону-

ються комерційними банками у 2017 році, показав, що найбільш привабливим банком для даного сектору є «Райффайзен Банк Аваль», який пропонує широкий спектр різноманітних фінансових продуктів, невисокі ставки, та має частку агрокредитів у загальному портфелі банку близько 40%.

Особливу увагу банк приділяє розробці спеціальних програм для фінансування інвестиційних потреб, спрощуючи агроклієнтам доступ до пере-

Таблиця 2

Огляд кредитних продуктів деяких банків для малих сільськогосподарських підприємств

Назва банку	Частка у кредитному портфелі банку	Особливості кредитування	Кредитні продукти
ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	40%	Співпраця з провідними дистриб'юторами сільгосптехніки та засобів захисту рослин у разі кредитування придбання товарів для агробізнесу. Переваги: мінімальний пакет документів, знижені відсоткові ставки, швидкість ухвалення рішення	На поповнення обігових коштів: кредитна лінія, овердрафт, беззаставний кредит «Довіра». Інвестиційні кредити: кредит на придбання транспортного засобу, кредит на придбання обладнання; інвестиційний кредит без забезпечення. Авалування векселів. Партнерські програми фінансування техніки – від 12 до 60 міс., ставка 3,5 – 14,3%. Фінансування енергоефективних проектів – 15,5%. Фінансування за базовими відсотковими ставками – 15,5%
ПАТ «Креді Агріколь Банк»	27%	Попереднє рішення про надання кредиту ухвалюється на підставі спрощеного пакету документів протягом тижня	На поповнення обігових коштів: кредитна лінія, кредит під депозит; фінансування обігового капіталу під заставу зерна; авалування векселів. На інвестиційні цілі: кредит на розвиток бізнесу, фінансування придбання агротехніки/ обладнання
ПАТ «КРЕДОБАНК»	33%	Офіційно зареєстрованим СГ, термін господарювання від 18 місяців, наявність доходу, позитивна кредитна історія	На поповнення обігових коштів, на впровадження інвестиційних проектів, на купівлю сільськогосподарської техніки
ПАТ «Банк Кредит Дніпро»	6%	Графік погашення враховує особливості ситуації щодо кожного клієнта; можливий комплексний підхід обслуговування- встановлення загального ліміту кредитування на придбання техніки та на поточні потреби.	На поповнення обігових коштів (Агрооборутка); авалування векселів; на купівлю сільськогосподарської техніки

Джерело: побудовано за даними [9-11, 13, 5]

Таблиця 3

Умови авалування векселів

Критерії та характеристики	Значення характеристики
Ціль кредиту	Купівля засобів захисту, насіння та інших товарів для с/г виробництва з розрахунком авалуванням векселем
Сума кредиту	до 20% від розміру вартості сільськогосподарського циклу
Термін кредиту	до 12 місяців
Валюта кредиту	UAH
Комісія за авалування окремого векселя	до 6 міс. – 3% від суми векселя;
6-12 міс. – 4% від суми векселя	
Погашення кредиту	Оплата за векселем здійснюється до строку зазначеного на окремому векселі
Забезпечення кредиту	Ліквідне рухоме та нерухоме майно

Джерело: побудовано за даними [11]

дової сільськогосподарської техніки та обладнання, проведення заходів із енергозбереження. Існують партнерські програми з компанією John Deere, а також з виробниками інших брендів сільськогосподарської техніки – CLAAS, AGCO, KUHN, LEMKEN та інші.

Також активно працює ПАТ «Креді Агріколь Банк», однією з головних цілей банку є розвиток партнерських програм та замкнення ланки від виробника до споживача. У 2017 році ПАТ «Креді Агріколь Банк» підписав 3 нові партнерські програми з постачальником ЗЗР, виробником та дистриб'ютором сільськогосподарської техніки.

Значну увагу Банк приділяє розробці та впровадженню на ринку нових інноваційних продуктів, як, наприклад, агрострахування (продукт, розроблений та впроваджений в 2016 році Креді Агріколь Банком в партнерстві з компаніями IFC, Syngenta та «АХА Страхування») [1].

Не дивлячись на велику кількість та різноманітність кредитних продуктів, які пропонують банки своїм клієнтам, найактуальнішим для аграрних підприємств залишається кредитування на довгостроковій основі, оскільки саме інвестиційні кредити можуть вивести ці підприємства з кризового стану, допоможуть здійснити технічне переозброєння аграрного комплексу та зроблять українську продукцію конкурентоспроможною на світовому ринку [7].

Найбільш перспективним напрямом банківського кредитування, з точки зору витрат клієнтів, є операції з авалювання векселів, що дозволяють отримати відстрочку платежу за придбані ресурси (авалювання) [5].

У табл. 3 висвітлено основні умови, що висуюються під час здійснення авалювання векселів в ПАТ «КРЕДОБАНК».

Перевагами даного продукту є:

- вартість користування банківською послугою авалювання векселя для клієнта є нижчою, ніж проценти по кредиту;
- розрахунки векселями дають можливість платникові за векселем отримати відстрочку платежу за поставлені товари;
- аваль банку дає отримувачу платежу за векселем гарантію сплати по даному векселю у визначений строк;
- можливість для клієнта провести розрахунки за товар, не вилучаючи власні кошти з обороту [11].

Поряд з ПАТ «КРЕДОБАНК» скористатися таким фінансовим інструментом, як авалювання векселів пропонують й інші комерційні банки. До них належать ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «Банк Кредит Дніпро», ПУМБ та інші.

За 2016 рік Райффайзен Банк Аваль провалював векселі на 1,5 млрд грн. У 2017 році також про-

понується агроклієнтам скористатися векселем під 1%, що стало можливим завдяки спільній програмі з компанією Bayer [1].

У даний час спостерігаються недостатні можливості кредитування підприємництва за рахунок ресурсів українських банків. Тому виникає необхідність пошуку альтернативних джерел запозичення коштів. Реальнішою можливістю є залучення середньо – і довгострокових фінансових ресурсів у межах міжнародних договорів, зокрема, важливу увагу сьогодні відіграє Німецько-Український фонд.

Німецько-український фонд (НУФ) – неприбуткова установа, метою якої є посилення конкурентоспроможності приватних мікро, малих та середніх підприємств (ММСП), що займаються торгівлею, виробництвом, наданням різних послуг, а також сільським господарством шляхом надання їм через визначені банки-партнери кредитів [15].

На сьогоднішній день такими партнерами виступають: «Укргазбанк», «Ощадбанк», «Мегабанк», «ПроКредит Банк», «МІБ», «КредитВест Банк», «Кредобанк». У рамках розподілу виданих кредитів банками-партнерами за Проектом НУФ у розрізі галузей народного господарства у 2017 році найбільше коштів було акумульовано в сільське господарство (57%), інші галузі зайняли не більше 17%. Станом на 01.01.2017 року АБ «Укргазбанк» є найактивнішим банк-партнером НУФ, про що свідчить зростання кредитного портфеля МПС банку на 787,4 млн грн протягом 2015-2017 років. Починаючи з 2008 року, за програмою підтримки малого бізнесу в сільській місцевості НУФ надав кредитів на суму 27,5 млн євро.

Сільське господарство належить до пріоритетних галузей, яким надаються кредити НУФ. Але для ефективного здійснення ухваленого фінансування і втілення відповідного проекту позичальники повинні мати: стабільний бізнес (принаймні за останні три місяці); досвід ведення бізнесу у своїй сфері діяльності; адекватну платоспроможність, що буде підтверджено даними фінансово-економічного аналізу; відповідні документи про реєстрацію, патенти, ліцензії тощо [15].

З інших іноземних інвесторів продовжує роботу в Україні Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). Так Законом № 1530-VIII від 20.09.2016 було ратифіковано угоду між Україною та Європейським інвестиційним банком щодо кредиту на 12 років обсягом 400 млн євро. Кошти повинні бути спрямовані на реалізацію інвестиційних проектів в агропромисловому комплексі (переважно – проектів малого та середнього бізнесу). За рахунок коштів від ЄІБ може бути покрито до 50% вартості проектів. Джерелом фінансування решти вартості будуть власні кошти банків-учасників програми або кошти самих аграріїв. Таким чином, проекти в аграрній сфері в рамках програми можуть акумулювати близько 800 млн євро. Банки, які будуть

відібрані для участі у Проекті, зможуть отримати довгострокові кредитні ресурси з метою подальшого кредитування ними малих та середніх підприємств агробізнесу. Угоду між Україною та Європейським інвестиційним банком було укладено ще наприкінці 2015 року, а ратифіковано вже рік тому. Після ратифікації, Мінагрополітики спільно з Міністерством фінансів (яке виступає позичальником за угодою) розпочало роботу в напрямі організації процесу кредитування. Планувалося, що проект стартує навесні 2017 року, однак, процедура узгодження документів затяглася, і старт відтермінувався на осінь. Але агровиробники не втрачають надії та розраховують отримати кошти до кінця року. До того ж, крім державної угоди, спільні з ЄІБ програми мають й окремі банки, зокрема, Укрексімбанк та Ощадбанк [19].

Попри існування певного розмаїття кредитних програм для малих сільськогосподарських підприємств, на практиці банки вкрай неохоче їх кредитують [14].

Обираючи банк для кредитування, малі сільськогосподарські підприємства повинні звертати увагу не лише на нижчі відсоткові ставки щодо кредитів, а й на лояльне ставлення до клієнта, готовність банку до ведення переговорів щодо адаптованого графіка погашення та лояльної застави [16].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, підсумовуючи вище наведене, можна сказати, що обмеженість ресурсів малого підприємництва аграрної сфери примушує шукати якісно нові підходи, фінансові схеми та механізми їх фінансової підтримки.

Банківське кредитування малого бізнесу в аграрній сфері з використанням міжнародних програм є перспективним видом бізнесу для українських банків, а також життєво важливим і необхідним для розвитку малого підприємництва в Україні. Для подальшого розвитку програм ЄІБ і НУФ банкам потрібно розробити чітку стратегію подальшого розвитку кредитування малих аграрних підприємств. Перш за все, це можливість «привчити» дрібних клієнтів до контактів із банківськими установами і поступово залучити їх до інших видів послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агрокредити: кому і на яких умовах банки надають позики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/news/Kreditihriariyam-komu-ta-na-yakikh-umovakh-bankiri-hotovidavati-hroshi>.
2. Арагажан О. Особливості основ банківського кредитування підприємств малого та середнього бізнесу // Фінансово-кредитна система України в умовах інтеграційних і глобалізаційних процес: Матеріали XV Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та аспірантів. – 2016. – С. 10-13.

3. Біломістний О. М. Особливості кредитування діяльності малих підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 1(7). – С. 90-93.

4. Господарський кодекс України: стаття 55 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>.

5. Гула А. С. Кредитування суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки: дис. ... канд. ек. наук: Гула Алла Сергіївна. – Київ, 2017.

6. Ибадова Л. Т. Развитие кредитных правоотношений в сфере малого предпринимательства // Бизнес Предложения. – 2003. – № 3-4. – С. 42-48.

7. Кушнір С. О. Сучасні тенденції банківського та державного кредитування підприємств АПК в Україні [Текст] / Світлана Олександрівна Кушнір, Олександра Віталіївна Гаркуша // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 4. – С. 72-80. – ISSN 2415-8453.

8. Олійник К. А. Фінансово-кредитне забезпечення малих сільськогосподарських підприємств / К. А. Олійник // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 150-158.

9. Офіційний сайт ПАТ «Банк Кредит Дніпро» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://creditdnepr.com.ua>.

10. Офіційний сайт ПАТ «КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://credit-agricole.com.ua>.

11. Офіційний сайт ПАТ «КРЕДОБАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kredobank.com.ua>.

12. Офіційний сайт ПАТ «Укрексімбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eximb.com/ukr/personal>.

13. Офіційний сайт Райффайзен Банк Аваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aval.ua>.

14. Пасочник В. Агросектор і його кредитні врожаї [Електронний ресурс] // В. Пасочник // Дзеркало тижня України. – № 16. – 2012. – 27 квіт. – Режим доступу до журн.: http://dt.ua/ECONOMICS/agrosektor_i_yogo_kreditni_vrozhayi-101300.html.

15. Положення про Німецько-Український фонд із змінами і доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 11 вересня 2000 року N 1412 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

16. Портал «Світ Агротехнологій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svitagro.com>.

17. Радченко Н. Г. Аналіз банківських кредитних продуктів для сільськогосподарських підприємств / Н. Г. Радченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(3). – С. 299-305. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdau_2013_2\(3\)_36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdau_2013_2(3)_36).

18. Рикун О. М. Кооперативний розвиток малого підприємництва в аграрному виробництві // АгроСвіт. – 2009. – № 1. – С.31-34.

19. Фермерський прорив? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finpuls.com.ua/industry/releases/news/Fermerskiy-proriv.htm>.

REFERENCES:

1. Agro-loans: to whom and on what conditions bankers provide loans [Electronic resource]. – Mode of access: <http://finbalance.com.ua/news/Kredit-ahraryam-komu-ta-na-yakikh-umovakh-bankiri-hotovi-davati-hroshi>.
2. Aragaghan O. Features of the basics of bank lending to small and medium enterprises // Financial and credit system of Ukraine in the conditions of integration and globalization process: Materials of the XV All-Ukrainian scientific and practical conference of students and post-graduate students. – 2016. – P. 10-13.
3. Belomistnyi O. M. Features of Lending to Small Businesses at the Current Stage of Ukraine's Economic Development // Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine. – 2010. – No. 1(7). – Pp. 90-93.
4. Economic Code of Ukraine: Article 55 [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>.
5. Gula A.S. Lending of business entities in the agrarian sector of the economy: diss. ... Candidate eq Sciences: Gula Alla Sergeevna. – Kyiv, 2017.
6. Ibadova L.T. Development of credit legal relations in the sphere of small business // Business Proposals. – 2003. – No. 3-4. – P. 42-48.
7. Kushnir S.O. Modern tendencies of banking and state crediting of agroindustrial complexes in Ukraine [Text] / Svetlana Aleksandrovna Kushnir, Aleksandra Vitaliivna Garkusha // Ukrainian Journal of Applied Economics. – 2016. – Volume 1. – No. 4. – P. 72-80. – ISSN 2415-8453.
8. Oliynyk K.A. Financial and credit support of small agricultural enterprises / K. A. Oliynyk // Economy of agroindustrial complex. – 2013. – No. 1. – S. 150-158.
9. Official website of PJSC «Bank Credit Dnepr» [Electronic resource]. – Access mode: <https://creditdnepr.com.ua>.
10. Official site of PJSC «CREDIT AGRICOLE BANK» [Electronic resource]. – Mode of access: <http://credit-agricole.com.ua>.
11. Official site of PJSC «KREDOBANK» [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.kredobank.com.ua>.
12. Official site of PJSC «Ukreximbank» [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.eximb.com/ukr/personal>.
13. Official Website of Raiffeisen Bank Aval [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.aval.ua>.
14. Pasohnik V. Agricultural sector and its credit yields [Electronic resource] // V. Pasohnch // Dzerkalo week of Ukraine. – № 16. – April 27, 2012 – Mode of access to the journal: http://dt.ua/ECONOMICS/agrosektor_i_yogo_kreditni_vrozhayi-101300.html.
15. Provisions on the German-Ukrainian Foundation, as amended by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of September 11, 2000 No. 1412 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
16. Portal «World of Agrotechnologies» [Electronic resource]. – Access mode: <http://svitagro.com>.
17. Radchenko N.G. An analysis of bank credit products for agricultural enterprises / N.G. Radchenko // Collection of scientific works of the Tavria State Agrotechnological University (economic sciences). – 2013. – No. 2(3). – P. 299-305. – Access mode: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2\(3\)_36](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_2(3)_36).
18. Rikun O. M. Cooperative Development of Small Entrepreneurship in Agrarian Production // AgroSvit. – 2009. – No. 1. – P. 31-34.
19. Farm breakthrough? [Electronic resource]. – Access mode: <http://finpuls.com/en/industry/releases/news/Fermerskiy-proriv.htm>.

FEATURES OF BANK LENDING TO SMALL BUSINESSES IN THE AGRICULTURAL SECTOR

A number of objective reasons for getting the real cheap loans for small agricultural producers are problematic. Search for exit from this situation determined the relevance of these studies at the level of the author's article.

As for the term "small business entity", it is revealed in the Commercial Code of Ukraine (CCU), according to which these include physical persons-entrepreneurs and legal persons – business entities whose average number of employees during the reporting period (calendar year) is not more than 50 persons and annual income from any activity does not exceed the equivalent of EUR 10 million.

Lending to small agricultural producers is possible due to own resources of banks and international financial resources organizations: EBRD, the European Investment Bank (EIB), the German-Ukrainian Fund, and others.

Small agricultural business in Ukraine lends to a small number of commercial banks, the main ones can be identified such as Raiffeisen Bank Aval, Credit Agricole Bank, Credit Dnepr, Kredobank, and others.

Characteristics of programs of crediting to small agricultural enterprises are: flexible repayment schedule of payments extended list assets that can be collateral and purpose.

After analysing the programs offered today Ukrainian banks are small farmers, we can conclude that lending is in a few similar directions. These are loans for working capital, investment projects, and loans for the purchase of agricultural machinery.

The most attractive Bank in this sector is Raiffeisen Bank Aval, which offers a wide range of financial products, low tariffs, and the share of agricultural loans in the total bag is about 40%.

For lack of lending to small agricultural enterprises by Ukrainian banks may attract financial resources in the framework of the international contracts, in particular, an important role today plays German-Ukrainian Fund (GUF). Priority sectors, which include loans GUF refers to agriculture, namely, micro, small, and medium enterprises (MSMEs). In 2017, the share of loans in agriculture was 57%, other sectors did not exceed 17%.

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОГО БАНКУ ПІД ЧАС НЕСТАБІЛЬНО КРИЗОВИХ УМОВ

THE CONCEPT OF MODERNIZATION AND IMPROVEMENT OF THE EFFICIENCY OF A MODERN BANK'S CREDIT POLICY DURING UNSTABLE CRISIS CONDITIONS

У роботі узагальнено сутність поняття «кредитна політика», розглянуті особливості кредитної політики та стратегія банку щодо встановлення політики кредитування. Визначені основні цілі, які передбачені оптимально організованою кредитною політикою. Розглянуті підходи щодо визначення ефективності кредитного портфеля банку. Встановлені негативні чинники, що здійснюють вплив на кредитну політику. Рекомендовані заходи відносно оптимізації кредитної політики сучасного банку під час нестабільно кризових умов.

Ключові слова: кредитна політика, особливості кредитної політики, кредитний портфель, етапи управління кредитним портфелем, стратегія кредитної політики.

В работе обобщены сущность понятия «кредитная политика», рассмотрены особенности кредитной политики и стратегия банка относительно выбора политики кредитования. Определены основные цели, которые предусмотрены оптимально организованной кредитной политикой. Рассмотрены подходы относительно определения эффективности кредитного портфеля

банка. Определены негативные факторы, что влияют на кредитную политику. Рекомендованные мероприятия относительно оптимизации кредитной политики современного банка во время нестабильно кризисных условий.

Ключевые слова: кредитная политика, особенности кредитной политики, кредитный портфель, этапы управления кредитным портфелем, стратегия кредитной политики.

In this work, the essence of the concept of "credit policy" is generalized; features of credit policy and the bank's strategy for establishing a lending policy are considered. The main goals set out in the optimally organized credit policy are defined. Considered approaches to determining the efficiency of the bank's loan portfolio. The negative factors influencing the credit policy are established. Recommended measures regarding the optimization of the modern bank's credit policy during unstable crisis conditions.

Key words: credit policy, features of credit policy, loan portfolio, stages of credit portfolio management, strategy of credit policy.

УДК 338.487:338.51/53:336.713

Маринюк Л.В.

Провідний економіст з обслуговування
Індивідуальних VIP-клієнтів
ПАТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО»

Постановка проблеми. Трансформаційне перетворення економіки нашої країни потребує фундаментальних змін у створенні та розвитку кредитного ринку. Фінансово-економічна криза, передумовою якої стала політична нестабільність у нашій країні, здійснила негативний вплив на роботу кредитних інститутів. Проблеми банківського сектору не лише гальмують розвиток підприємництва та сприяють занепаду виробництва, а й призводять до економічного спаду у всіх сферах економіки [6]. Ефективність фінансової установи має пряму залежність від правильно організованого кредитного процесу. Одним з найпріоритетніших завдань, яке стоїть перед менеджментом сучасних банків України є налагодження ефективної кредитної політики з метою досягнення економічного зростання фінансової установи, розширення клієнтської бази та доотримання прибутку підтверджує актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемами кредитної політики працює багато дослідників як вітчизняних, так і зарубіжних. Серед українських науковців варто відзначити роботи О. Гудзь, О. Дзюблюка, І. Карбівничого, М. Савлука тощо. Із зарубіжних науковців дослідженням даного питання займаються Г. Панова, Л. Батракова, О. Лаврушин та деякі інші. Недостатня увага приділена адаптації кредитної політики банку до кризових умов сучасної економіки.

Тому, не зважаючи на значущість наукових розробок з даної теми слід відзначити наявність значної кількості питань з цієї теми.

Постановка завдання. Метою роботи є вивчення питань кредитної політики банку та можливі способи її вдосконалення в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Подолання затяжної фінансово-економічної кризи не можливе без введення фінансових інвестицій в усі сфери економіки. І банківському кредиту тут належить величезна роль, так як банком безпосередньо виконується роль фінансового посередника в сучасному економічному просторі. Адже саме ефективно кредитування сприяє тому, що засновуються нові компанії, організації, запускаються нові проекти, створюються робочі місця тощо. Сучасним банківським інститутам під час антикризового врегулювання зараз надзвичайно важливо запропонувати ефективні методи удосконалення та оптимізації власної кредитної політики, що підтверджує актуальність проведення дослідження в даному напрямі. У сучасній економічній думці на сьогоднішній день відсутнє чітке трактування поняття «кредитна політика». У широкому розумінні даного поняття її визначають, як комплекс заходів та дій, які здійснюються банками у сфері кредитування з метою вирішення стратегічних завдань на основі мікро- та макроеко-

номічних чинників. У вузькому розумінні кредитну політику банку можна визначати, як документ, що має конфіденційний характер та містить перелік правил з ведення кредитної справи банку, які виконуються протягом одного року, а потім переглядаються кредитним комітетом [10]. На нашу думку, найвлучнішим трактуванням сутності кредитної політики є стратегія та тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку. За своєю природою кредитна політика банку є специфічною, і тому має низку особливостей, які властиві лише для неї. Першою особливістю є те, що кожним банком індивідуально здійснюється розробка кредитної політики, притаманної лише для нього. Другою особливістю є те, що розробка кредитної політики здійснюється на основі аналізу макроекономічних, мікроекономічних та регіональних факторів. Третьою особливістю можна назвати те, що банк самостійно створює та надає ті кредитні продукти, які притаманні саме йому. На нашу думку, остання особливість є вельми актуальною на сьогоднішній день, так як сучасними комерційними банками може здійснюватися розробка нових кредитних послуг, які мали б попит серед населення. Наприклад, Ощадбанком розроблена програма кредитування населення для придбання енергозберігаючих матеріалів та обладнання, де відбувається часткове відшкодування грошових коштів позичальнику. Також банківські установи почали розробляти пільгові умови для кредитування електромобілів, так як вони стають все більш актуальними та популярними на сьогодні.

З-поміж основних активних банківських операцій кредитні операції займають найважливішу нішу, не дивлячись на занепад економіки країни. Так станом на 01.01.2017 року, частка кредитних операцій з-поміж платоспроможних банків становить 44% від всіх активних операцій. Для порівняння, ситуація станом на 01.01.2007 року була такою, що частка кредитування становила 79% від активних операцій [9]. Тобто, тенденція скоротилася майже вдвічі. Скорочення частки кредитів можна пояснити тим, що відбулося різке падіння доходів населення, яке призвело до зменшення вільних грошових засобів. Відповідно, зменшився об'єм грошової маси у банку як кредитора, через що погіршилася його кредитна здатність. Саме операції з кредитування мають прямий вплив на всі чинники стабільності банку такі, як: прибутковість, капітал, ліквідність активів тощо.

Політика стратегічного управління банківською установою тягне за собою довгострокове бачення напрямів розвитку банку, впроваджує концепцію кредитної діяльності. Ті банки, які мають стратегічний підхід до управління, розробляють свою власну політику кредитування та на її основі будують стратегію й процедуру кредитної роботи. Кредитна полі-

тика забезпечує регламент, якого мають дотримуватися всі співробітники банку, які беруть участь у кредитному процесі. До нього можна віднести: загальні положення про кредитування банку; порядок прийняття рішень кредитним комітетом; порядок роботи банківської установи з позичальником; порядок оформлення кредитного договору; процедуру забезпечення повернення виданих кредитів; порядок нарахування відсотків; порядок надання кредиту; порядок погашення кредиту. Кредитна політика банку розробляється на основі кредитних операцій з клієнтами, встановлюється та зображується в меморандумі про кредитну політику, а відповідальними співробітниками втілюється на практиці. Банкам для покращення політики кредитування потрібно створювати особисту організацію кредитного процесу. Велика увага має приділятися пошуку оптимальних методик, які дадуть змогу здійснити правильно розрахунок кредитоспроможності клієнтів-позичальників та загальних правил кредитування. Комерційні банки самостійно визначають порядок залучення і використання коштів, проведення кредитних операцій, встановлення рівня відсоткових ставок і комісійних винагород [7, с. 415]. Особливо важливою є розробка кредитної політики під час адаптування банківських установ до складних та змінних умов ринкового трансформування економіки та особливостей поведінки економічної і фінансової криз, які панують в світі. Вибір стратегії щодо встановлення кредитної політики поєднує в собі цілі банку на ринку кредитних ресурсів, його принципи та пріоритети. У першу чергу вона визначається вибором свого клієнта, законами та нормами, які здійснюють регламентування практичної діяльності співробітників банку, адекватністю менеджменту банківського інституту та рівнем кваліфікації відповідальних співробітників банку, які займаються питаннями кредитування. У сучасній банківській системі варто виділити основні цілі, які має перед собою кредитна політика:

- забезпечення за мінімального рівня ризику максимальної доходності банку;
- дотримання оптимальної пропорції між депозитами, кредитами, власним капіталом та іншими зобов'язаннями банку;
- забезпечення правильного розподілу та використання банківських кредитних ресурсів;
- дотримання точки комфорту між збільшенням об'єму кредитного портфеля та темпом покращення його якості;
- надання високоякісних послуг кредитування з метою розширення клієнтури банку;
- дотримання високого рівня довіри клієнтів-фізичних осіб та клієнтів-юридичних осіб через виконання домовленостей та зобов'язань перед клієнтами.
- максимальне задоволення потреби клієнтів у позикових засобах [3].

Саме вдала організація банківського кредитування, розробка простої, гнучкої та конкурентної кредитної політики виступає запорукою ефективного фінансового процесу та стійкістю будь-якого банку. Адже кредитні операції є не лише найприбутковішими, а й високоризикованими. Тому одним із найважливіших завдань управління кредитною діяльністю є формування та аналіз кредитного портфеля комерційного банку [8]. Кредитний портфель – це сукупність всіх кредитів, які були надані банком з метою отримання прибутку та забезпечення рівня платоспроможності банку. Управління кредитним портфелем банківської установи – важливе завдання, яке стоїть перед менеджментом банку. Цей процес розглядається, як скоординована сукупність дій у сфері розробки та реалізації кредитної політики, організації кредитного процесу шляхом безпосереднього впливу на кредитний портфель для досягнення стратегічних цілей діяльності банку [8]. Ефективно здійснювана кредитна політика встановлює параметри для кредитного портфеля банку, вирішуючи таким чином такі завдання:

- визначення складу кредитного портфеля;
- дотримання допустимого рівня сконцентрованості кредитного фінансування за окремими галузями економіки та позичальниками.

Для прикладу було проведено аналіз структури кредитного портфеля на основі показників фінансової звітності ПАТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО».

Таблиця 1

Аналіз структури кредитного портфеля ПАТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО»

Кредити та заборгованість клієнтів	2016 р., тис. грн	2015 р., тис. грн
Кредити юридичним особам	5 588 301	6 012 793
Кредити фізичним особам:	557 343	448 928
іпотека	68 464	60 107
автокредити	72 310	63 037
кредитні картки	149 921	77 951
інші	266 648	247 833
Усього кредити клієнтам	6 145 644	6 461 721

З проведеного дослідження чітко видно, що в 2016 році значно зменшилася частка кредитів для юридичних осіб у зв'язку зі складною економічною ситуацією на ринку банківських послуг, натомість збільшився об'єм кредитів, наданих фізичним особам, особливо зросла заборгованість за кредитними картками.

Зазвичай, виділяють два підходи визначення ефективності кредитного портфеля банків:

- визначення ефективності шляхом співвідношення таких параметрів, як рівень резервів під нестандартну заборгованість, обсяг кредитування, середня процентна ставка за наданими кредитами та ставка без ризику [5; с. 180-182];

- орієнтація або на отриманий прибуток (абсолютний показник), або на відношення прибутку до певної величини (відносний показник). Важливість дослідження цього показника доведена зарубіжною теорією та практикою [2; с. 43].

Пріоритетною метою управління кредитним портфелем сучасного банку є дотримання оптимального балансу між отриманням прибутку та ризиками, які супроводжують кредитні операції. Тобто управління кредитним портфелем банку зводиться до мінімізації ризику та максимізації прибутку банку залежно від типу кредитної політики [4]. Управління кредитним портфелем можна здійснювати за наступними етапами:

- аналіз ринку банківського та небанківського кредитування;
- розробка кредитної політики банку та вибір методів ціноутворення на кредитні продукти;
- формування кредитного портфеля банку;
- оцінка ризиків кредитного портфеля;
- оцінка ефективності кредитного портфеля банку [4].

Для того, щоб була змога здійснювати утримання кредитного портфеля на високому рівні, сучасним банківським структурам варто дотримуватися певних методів управління, які стоять на рівні банку, на рівні кредитного портфеля та на рівні окремої кредитної операції. До методів управління на рівні банку можна віднести ефективну кредитну політику, здійснення вдалого ціноутворення на кредитні послуги, показники економічної ефективності. На рівні кредитного портфеля застосовують методи регулярного моніторингу кредитного портфеля, страхування кредитів, створення певних лімітів на кредити тощо. На рівні окремої кредитної операції застосовуються такі методи, як аналіз кредитної спроможності позичальника, забезпечення кредиту, аналіз застави тощо.

На кредитну політику, яка проводиться сучасними банківськими установами негативний вплив мають наступні чинники:

- недосконалість методів роботи над кредитними ризиками та їх високий рівень;
- недостатній рівень фінансової грамотності населення;
- різкий відтік депозитних ресурсів, що спричинює нестійкість ресурсної бази;
- нерівномірність регіонального розвитку банківської системи;
- жорстка міжбанківська конкуренція.

Варто відзначити також, що на кредитну політику банку має вплив і податкова система країни. Адже не один раз піднімалося питання відносно оподаткування депозитних ресурсів, а це може призвести до суттєвого скорочення депозитних надходжень, що своєю чергою не дасть змоги банкам здійснювати ефективно надання кредитів.

Зважаючи на наведені факти, сучасним комерційним банкам на практиці варто запровадити наступні заходи з оптимізації кредитної політики:

- перехід від агресивної кредитної політики;
- встановлення реальної ціни на кредити для всіх типів позичальників;
- вчасна реакція банку на зміну цінової чутливості споживчого сегмента;
- досягнення високоякісного банківського обслуговування та підбір висококваліфікованих спеціалістів з кредитної справи;
- застосування «пакетних» кредитних послуг;
- очищення кредитного портфеля від «токсичних» кредитів та модернізація підходів роботи з «проблемними» кредитами;
- поліпшення контролю над кредитними ризиками, впровадження системи управління над ними;
- дотримання оптимального балансу між розміром кредиту та розміром застави;
- стимулювання дострокового погашення кредитів позичальниками;
- запровадження кредитування на довгостроковій основі;
- удосконалення споживчого кредитування;
- вдосконалення депозитної політики банку;
- запровадження новаторських кредитів та спрощення процесу кредитування агробізнесу, іпотеки для молодих сімей, на розвиток стартапу.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладений матеріал, зрозуміло, що в умовах сучасних економічних відносин банківському кредиту належить надзвичайно важлива роль, так як він здійснює забезпечення грошовими ресурсами сфери господарювання та поточні потреби населення. Негативні явища у банківському секторі, які спричинені світовою фінансово-економічною кризою, спонукають керівництво банківських інститутів запроваджувати нові оптимальні рішення для підтримки своєї стабільності. Одну з найзначніших ніш тут займає оптимізація кредитної політики банку та управління кредитною діяльністю, які є невід'ємною ланкою загальної стратегії банку.

Вдосконалення кредитної політики банків у сучасних умовах має передбачати наступне: поліпшення структури активів банків, удосконалення банківського кредитування з аграрним сектором економіки; розвиток інвестиційних кредитів, іпотечного кредитування, кредитування малого та середнього бізнесу, допомога з фінансуванням для стартапів, забезпечення інтересів вкладників банку; покращення іміджу банку; посилення нагляду та мотивації співробітників банку; створення пакету регламентів, нормативів та стандартів для поліпшення діяльності у сфері кредитування (ефективна система перевірки кредитоспроможності позичальника. З метою залучення нових

клієнтів в період економічної незахищеності населення банкам варто було б переглянути і розмір комісійних винагород за надання та користування кредитами. Це суттєво збільшило б споживче кредитування, яке, як відомо, є найдохіднішим видом кредитування в усьому світі. Так як на банківському ринку завжди відбувається посилена конкуренція, банкам варто впроваджувати нові та перспективні напрями кредитування, що дасть змогу отримати додатковий прибуток та розширити наявну клієнтську базу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 599 с.
- Герасименко Р. Проблемні позики та прогнозування їх частки в кредитному портфелі банку / Р. Герасименко, М. Дегтярьова // Вісник НБУ. – 2012. – № 4. – С. 40-46.
- Гудзь О. Є. Оцінка кредитоспроможності агроформувань (теорія і практика): монографія / О. Є. Гудзь, М. Я. Дем'яненко, П. А. Стецюк. – К.: ННЦІАЕ, 2008. – 302 с.
- Гаряга Л. О. Управління кредитним портфелем у контексті реформування банківської системи України / Л. О. Гаряга // Ефективна економіка. 2016. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5192>.
- Жукова Н. К. Визначення ефективності кредитної діяльності комерційних банків в Україні / Н. К. Жукова, В. В. Пересунько // Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. Серія «Економіка». – 2007. – № 91. – С. 43-45.
- Кучер Р. Вплив банківської системи на економіку України. – [Електронний ресурс] / Р. Кучер. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/897>.
- Кириченко О. А. Банківський менеджмент: навч. посіб. / О. А. Кириченко, І. В. Гіленко, С. Л. Роголь та ін.; за ред. О. А. Кириченка. – К.: Знання-Прес, 2002.
- Островська Н. Л. Моніторинг в системі управління кредитною діяльністю банку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / Н. Л. Островська; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» Міністерства освіти і науки України. – К.: [Б. В.], 2014. – 23 с.
- Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
- Рогожнікова Н. В. Основні тенденції та особливості кредитної політики комерційних банків. Вісник університету банківської справи Національного банку України 2013. № 2(17).

REFERENCES:

1. Herasymovych A. M., Alekseienco M. D., Parasiij-Verhunencko I. M. ta in. (2005) Analiz bankivskoi diialnosti/Analysis of banking activity]. Kiev: KNEU.
2. Herasymenko R., Dehtiarova M. (2012) Problemni pozyky ta prohnozuvannia yikh chastky v kredytnomu port-

feli banku [The risk and forecasting of their share in the bank's loan portfolio] Visnyk NBU. no. 4. pp. 40-46.

3. Hudz O. Ie., Demianenko M. Ia, Stetsiuk P. A. (2008) Otsinka kredytopromozhnosti ahroformuvan (teoriia i praktyka): monohrafiia [Assessment of the creditworthiness of agroformations (theory and practice): monograph]. Kiev: NNTsIAE.

4. Hariaha L. O. 2016. Upravlinnia kredytnym portfelem u konteksti reformuvannia bankivskoi systemy Ukrainy [Management of a loan portfolio in the context of reforming the banking system of Ukraine]. Efektyvna ekonomika. Effective economy. Electronic journal. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5192>.

5. Zhukova N. K., Peresunko V. V. (2007) Vyznachennia efektyvnosti kredytnoi diialnosti komertsiinykh bankiv v Ukraini [Determining the Effectiveness of Lending Activities of Commercial Banks in Ukraine] Herald of Kyiv natsional university by T. Shevchenko. Series «Ekonomy». no. 91, pp. 43-45.

6. Kucher R. Vplyv bankivskoi systemy na ekonomiku Ukrainy [The influence of the banking system on the Ukrainian economy]. Elektronic journal. Available at: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/897>.

7. Kyrychenko O. A., Hilenko I. V., Rohol S. L. ta in. (2002) Bankivskiy menedzhment: navch. posib. [Banking management]. Kiev. Znannia-Pres.

8. Ostrovska N. L. (2014) Monitorynh v systemi upravlinnia kredytnoiu diialnistiu banky [Monitoring in the system of credit activity management of the bank]. Kiev: Kiev national ekonomy university by Vadym Hetman.

9. Ofitsiynyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. Available at: <http://www.bank.gov.ua>.

10. Rohozhnikova N. V. (2013) Osnovni tendentsii ta osoblyvosti kredytnoi polityky komertsiinykh bankiv [The main tendencies and features of the credit policy of commercial banks]. Visnyk universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy [Bulletin of the University of Banking National Bank of Ukraine]. No 2(17), pp. 171-174.

Marinyuk L.V.

Leading economist for individual VIP-clients
PAT "Bank Credit Dnipro"

THE CONCEPT OF MODERNIZATION AND IMPROVEMENT OF THE EFFICIENCY OF A MODERN BANK'S CREDIT POLICY DURING UNSTABLE CRISIS CONDITIONS

In this work, the essence of the concept of "credit policy" is generalized; features of credit policy and the bank's strategy for establishing a lending policy are considered. The main goals set out in the optimally organized credit policy are defined. Considered approaches to determining the efficiency of the bank's loan portfolio. The negative factors influencing the credit policy are established. Recommended measures regarding the optimization of the modern bank's credit policy during unstable crisis conditions.

The effectiveness of a financial institution is directly dependent on a properly organized credit process. One of the priority tasks facing the management of modern Ukrainian banks is the establishment of an effective credit policy in order to achieve the economic growth of the financial institution, expansion of the client base and profitability. Negative phenomena in the banking sector, caused by the global financial and economic crisis, encourage the leadership of banking institutions to introduce new optimal solutions to maintain their stability. One of the most significant niches here is the optimization of the bank's credit policy and management of credit activities, which are an integral part of the bank's overall strategy. Modern banks have been offered a number of optimization solutions for a powerful improvement of their own credit policy.

БЕНЧМАРКИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ

BENCHMARKING AS AN INNOVATIVE INSTRUMENT FOR PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF BANKS

У статті розглянуто перспективи використання бенчмаркінгу як інноваційного інструменту забезпечення фінансової стійкості банків. У статті показано процес вибору об'єкта бенчмаркінгу. У статті представлено аналіз передового досвіду західноєвропейських банків в управлінні бізнесом. Отримані результати можуть бути використані при формуванні нової бізнес-моделі функціонування українських банків.

Ключові слова: бенчмаркінг, фінансова стійкість, банківський маркетинг, бренд, стратегічна карта.

В статье рассмотрены перспективы использования бенчмаркинга как инновационного инструмента обеспечения финансовой устойчивости банков. В статье показан процесс выбора объекта бенчмаркинга. В статье представлен анализ передового

опыта западноевропейских банков в управлении бизнесом. Полученные результаты могут быть использованы при формировании новой бизнес-модели функционирования украинских банков.

Ключевые слова: бенчмаркинг, финансовая устойчивость, банковский маркетинг, бренд, стратегическая карта.

The paper considers prospects of using benchmarking as an innovative tool for ensuring the financial stability of banks. It shows the process of selecting benchmarking object. The paper presents an analysis of the best practices of Western European banks in business management. The results of the research can be used to a new business model of Ukrainian banks.

Key words: benchmarking, bank marketing, brand, strategic card.

УДК 336.71

Піддубна В.Г.

аспірант кафедри банківської справи,
Одеський національний
економічний університет

Постановка проблеми. Головним чинником, який на сучасному етапі розвитку банківського бізнесу впливає на рівень фінансової стійкості банків, є істотна втрата довіри клієнтів, поява конкурентів, значне збільшення бюрократії в банках та витрати на системи управління ними [1]. Інноваційна спрямованість сучасних економічних процесів викликає нові вимоги до змісту, методів та форм банківського маркетингу. Якщо розглядати поняття фінансової стійкості банків, то її слід розглядати з позиції стану рівноваги та здатності установи до повернення в цей стан після виходу з нього під впливом різних чинників. Зокрема, Зверяков О.М., поняття фінансової стійкості розглядає, як: «...Фінансова стійкість банків – це здатність банку протистояти дії негативних зовнішніх та внутрішніх чинників з метою мінімізації ризиків для збереження максимальної ефективності банківської діяльності в умовах циклічності, позитивного та негативного впливу фінансової глобалізації, розширення взаємозв'язків між банками й іншими фінансовими посередниками, розвитку нових банківських технологій і продуктів» [2, с. 65]. З макроекономічного погляду становить інтерес визначення фінансової стійкості, надане В.В. Коваленко, а саме: «...Під фінансовою стійкістю банківської системи слід вважати її здатність як системного утворення у динамічних умовах ринкового середовища протистояти дії зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних і фізичних осіб, своєчасно виконувати власні зобов'язання з метою реалізації цільових орієнтирів грошово-кредитної політики та забезпечення фінансової безпеки держави» [3, с. 8]. Тому, пошук нових інно-

ваційних інструментів, які б надавали поштовх для динамічного розвитку банків та забезпечення їх фінансової стійкості є актуальним питанням сьогодення. Одним з таких інструментів виступає – бенчмаркінг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна частина вітчизняних банків займаються бенчмаркінгом, використовуючи кращі досягнення західних банків. Але у наукових працях застосування бенчмаркінгу в контексті забезпечення фінансової стійкості банків приділяється недостатньо уваги. Зазначеним вище питанням присвячені наукові праці М. Зверякова [2], Л. Кузнецової [4], В. Коваленко [5], А. Камінського [6]. Упродовж багатьох років предметом їх дослідження були проблеми, пов'язані з використанням банківського маркетингу для посилення фінансової стійкості банку. У роботах В. Козюка В. [7], Г. Бортникова та О. Любич [8] розглядаються найбільш гострі проблеми забезпечення фінансової стійкості банків на засадах удосконалення процесу розвитку банківської системи України. Серед основних елементів маркетингу банківських інновацій особливе місце необхідно виокремити для бенчмаркінгу конкурентоспроможності – вимірювання характеристик банку-конкурента, як одного із чинників, що впливають на фінансову стійкість банків.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка методичних положень та практичних рекомендацій щодо визначення місця бенчмаркінгу та напрямів його вдосконалення в контексті забезпечення фінансової стійкості банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Назва методу бенчмаркінгу походить від англійських слів *bench* (рівень) і *mark* (відмітка). Зазна-

чене словосполучення можна трактувати, як еталонне тестування або процес визначення, розуміння та адаптації існуючих прикладів ефективного функціонування конкурента з метою покращення власної фінансової стійкості. Бенчмаркінг містить у собі два процеси: оцінка та зіставлення. Найбільше розповсюдження отримали чотири види бенчмаркетингу:

- Бенчмаркінг конкурентоспроможності – вимірювання характеристик власне банку, дослідження специфічних продуктів, можливостей процесу або адміністративних методів та зіставлення їх з характеристиками конкурентів.

- Внутрішній бенчмаркінг – порівнюються характеристики структурних підрозділів з аналогічними бізнес-процесами всередині банку.

- Функціональний бенчмаркінг, де порівнюються певні функції двох або більше банків.

- Бенчмаркінг процесу, де порівнюються показники певних процесів і обмежених функцій з банками, у яких кращі характеристики процесів аналогів.

У статті розглянуто конкурентний бенчмаркінг, який представляє собою конкурентну стратегію для завоювання ринкових переваг та посилення фінансової стійкості. Клієнти в будь-якій точці світу чекають однакового високого класу обслуговування. Банк у свою чергу може виявитися в небезпечній ситуації і мати хибне уявлення, що він повністю виправдовує очікування клієнтів. При проведенні аналізу на основі еталонних показників можна виділити три етапи: визначення показників для порівняння, вибір успішного банку для порівняння, збір та аналіз інформації, необхідної для впровадження успішної стратегії забезпечення фінансової стійкості. Вибір показників для порівняння залежить від організаційної структури банку; ефективності системи управління; реалізації покальдних на банківську установу функцій; ефективності обраної бізнес-моделі; маркетингу банківських інновацій; стійкості інформаційних систем.

На рисунку 1 представлені основні етапи процесу та інструменти бенчмаркінгу. Його проведення починається з відповідного стратегічного

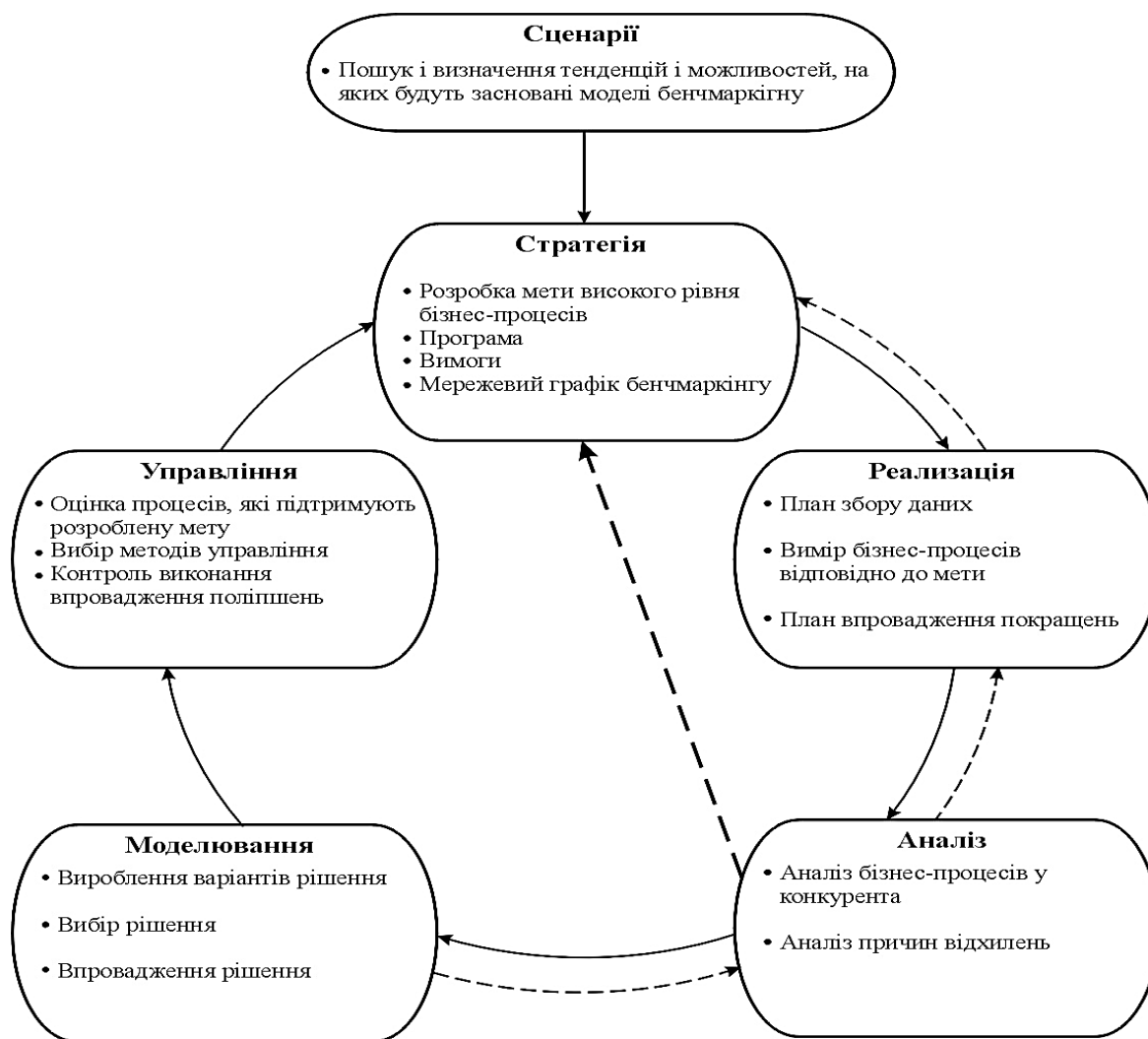


Рис. 1. Процес та інструменти конкурентного бенчмаркінгу банку

Джерело: розроблено автором з використанням матеріалів [9, с. 8]; [10, с. 4]

наміру, аналізу тенденцій та процесу в бізнесі, який може надати орієнтир для банку, визначити його місію відносно досягнення еталонних показників діяльності. Ці наміри є відносними і розвиваються з часом, виходячи зі ступеня ознайомлення з найбільш успішною практикою. Методи найбільш успішної практики постійно змінюються в умовах конкурентної боротьби, розвитком банківських технологій та новими методологіями.

Розробка стратегії передбачає співставлення показників, які описують бізнес-процеси. Основні елементи стратегії бенчмаркінгу базуються на оцінці глобальних тенденцій та розуміння банківського ринку. будуються графіки, які забезпечують наочність змін. Детальний аналіз допомагає забезпечити безумовну перспективу власного стратегічного наміру. Збалансована система показників входить до бізнес-плану, в якому міститься карта стратегічних намірів (фінансові цілі, клієнти, інфраструктуру та процеси), а також здатність банківських працівників навчатися та впроваджувати з часом нововведення.

Виходячи із вище зазначеного, при реалізації стратегії бенчмаркінгу у забезпеченні фінансової стійкості банків, особливої уваги заслуговує формування карти стратегічних намірів, або іншими словами стратегічної карти забезпечення фінансової стійкості банку (система збалансованих показників (Balanced Scorecard)). Серед найбільш відомих вчених, які займалися питанням розробки та застосування стратегічних карт, є зарубіжні вчені Р. Каплан, Д. Нортон та вітчизняні вчені К. Дорошкевич, Ю. Мельник, С. Ананенко, І. Ярошенко та інші.

Згідно з Р. Капланом і Д. Нортоном, Balanced Scorecard розглядається в чотирьох взаємозв'язаних головних складових: фінансової, клієнтської, внутрішньої й складової навчання й розвитку [11]:

- фінансова: описує матеріальні результати реалізації стратегії за допомогою традиційних фінансових понять; цілі фінансової складової – економічні підсумки успішної стратегії (зростання доходів і прибутку, а також продуктивність);

- клієнтська: при формулюванні клієнтської складової стратегічної карти менеджери визначають цільові сегменти споживчого ринку, у яких конкурує даний бізнес підрозділ та показники результатів його діяльності з погляду клієнтів;

- внутрішня: відповідає за дві життєво важливі компоненти стратегії: розробка й надання клієнтові пропозиції цінності та удосконалення процесів і скорочення витрат як засобу підвищення продуктивності у фінансовій складовій;

- навчання й розвиток: відбиває ті нематеріальні активи, які є найбільш важливими для стратегії. В якості цілей для даної складової встановлюють види діяльності (людський капітал), системи (інформаційний капітал) і моральний клімат

(організаційний капітал), необхідні для підтримки процесів створення вартості.

Виходячи із вище зазначеного, автором статті запропонована стратегічна карта фінансової стійкості банку (рис. 2). Умовні позначення, представлені на рисунку 2, мають наступне трактування: підвищення ефективності управління фінансами: Кпп – коефіцієнт потенційної платоспроможності, Кпк – коефіцієнт платоспроможності, Ксв – коефіцієнт структурних співвідношень вкладів; зростання прибутковості: Кд – коефіцієнт дієздатності, Ра – рентабельність активів; Рз – загальний рівень рентабельності; підвищення фінансової стійкості: Кн – коефіцієнт надійності, Кзк – коефіцієнт залучення коштів, Ккд – коефіцієнт співвідношення капіталу до депозитів; залучення інвестицій: Казр – коефіцієнт захищеності власного капіталу, Ккра – коефіцієнт кредитної активності; Кдз – коефіцієнт активності залучення строкових депозитів.

Реалізація бенчмаркінгу містить у собі управління, концентрацію процесів прийняття рішення на основі обґрунтовано досяжних цілей, оцінку процесу, використання методів найбільш успішної практики як всередині банківського ринку, так і в зовнішньому середовищі. Слід орієнтувати бенчмаркінг на такі процеси, як час обслуговування, що важливо для клієнтів. Контрольні показники можуть бути стандартами процесу, встановленими кращими конкурентами, незалежно від того, досягнуті ними вони були або ні. При цьому, для порівняння, кількісні контрольні показники більш зрозумілі, корисні і об'єктивні, ніж якісні. В ідеалі спершу потрібно орієнтуватися на кращі банки, які працюють у будь-якій точці світу. Потім зробити порівняння з фінтех-компаніями, або компаніями, які не пов'язані з банківським бізнесом, але чий процес може бути адаптований до бізнесу.

Після бенчмаркінгу зазвичай виявляється розрив з кращим банком, що і стане підґрунтям майбутніх програм і цілей. Наприклад, Банк Китаю встановив ліміт у дві хвилини для будь-якої операції з поточним рахунком, шість хвилин для транзакції в іноземній валюті і три хвилини для торгівлі державними казначейськими облігаціями. Клієнти, які обслуговуються з порушенням цих термінів, повинні отримати 12 центів за кожну хвилину затримки [12].

Розглянемо деякі кількісні орієнтири в банківському обслуговуванні, за допомогою чого, дізнаємося, чи перебуваємо ми на рівні вище або нижче стандартів конкурентів. В якості контрольних показників для банку можна взяти розмір кредиту і відповідне час обробки кредитної угоди. Показники витрат повинні стимулювати банки до підвищення ефективності, скорочення витрат і адаптації нових технологій відповідно до лідерів.

На етапі аналізу визначаються аспекти існуючого процесу, який повинен бути поліпшений.

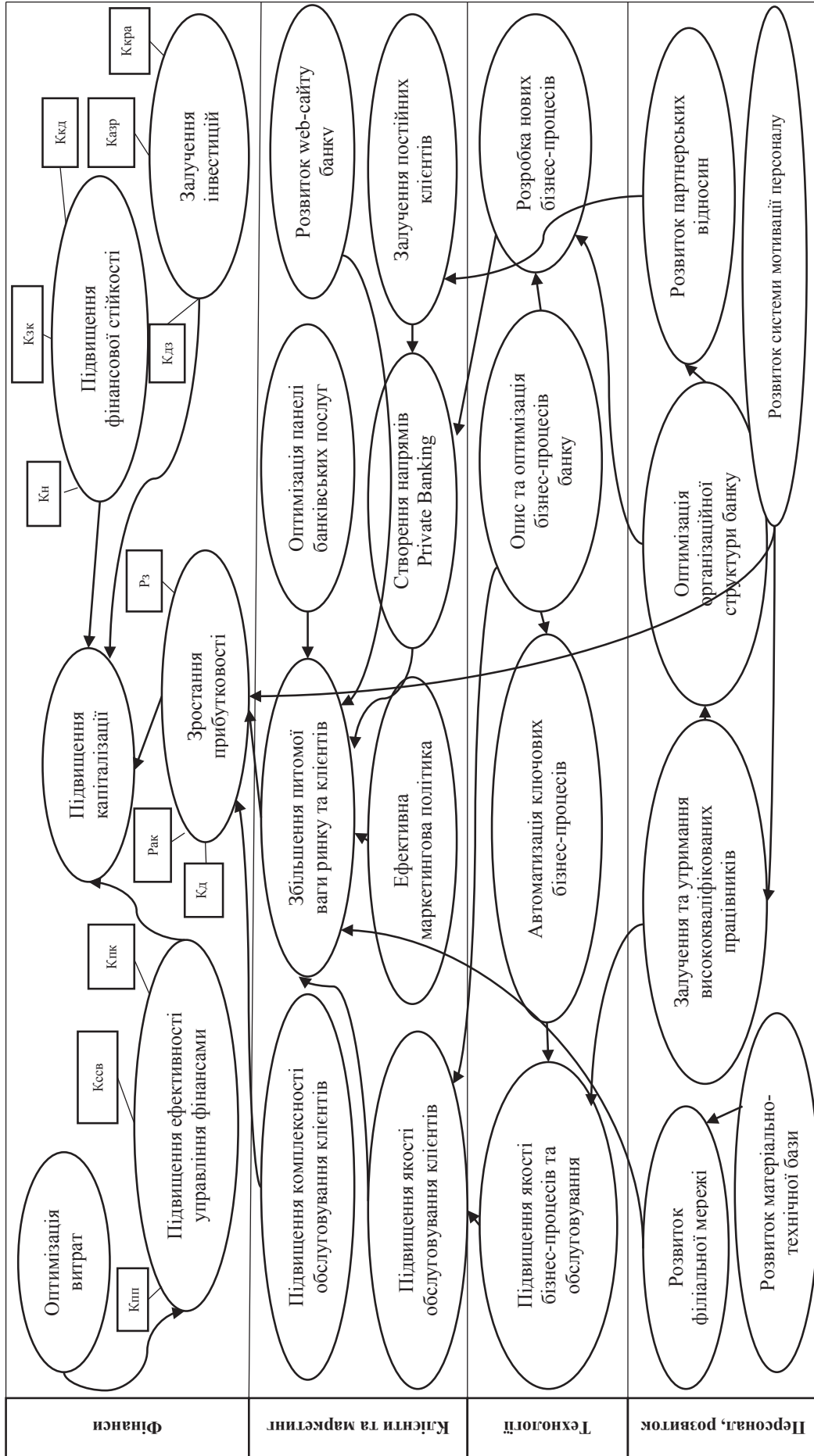


Рис. 2. Стратегічна карта забезпечення фінансової стійкості та її використання в системі бенчмаркінгу

Джерело: розробка автора

Вимірюються індикатори, пов'язані з вимогами вдосконалення процесу, аналізуються основні проблеми та порівнюються з показниками конкурента. Штриховані лінії на рисунку 1 свідчать про постійне вдосконалення процесу бенчмаркінгу та про багаторазовий вплив на результати аналізу та обрану стратегію. Штриховими лініями показано, що на етапі моделювання, за допомогою контролю і пошуку недоліків можуть бути внесені коригування, необхідність яких може з'явитися за більш детального вивчення макроекономічного та регулюючого середовища, у яких працює банк – конкурент. Тому дослідження процесів бенчмаркінгу банківських інновацій в умовах інформаційних технологій зазвичай пов'язано з теоретично мотивованими складнощами [13, с. 80].

Ключові чинники успіху інтегрованої ділової архітектури та її обробної системи розглянемо на прикладі іспанського «Caixa Bank». Цей банк є лідером іспанського ринку банківського, страхового бізнесу і інвестицій. Цей банк був створений у липні 2011 року на базі фінансово – промислової групи «Vida Caixa Grupo». Була проведена повна перебудова групи для того, щоб адаптуватися до вимог іспанського уряду і норм, передбачених Базельським комітетом з банківського нагляду [14]. «Caixa Bank» охопив весь фінансовий, а також страховий бізнес групи в якості єдиного власника. Крім того, банк має частки в міжнародних банках: «Erste Bank» (Австрія, 10%), «Bank of East Asia» (Гонконг, 15%), «BPI» (Португалія, 30%), «Boursorama» (Франція, 20%) і «Inbursa» (Мексика, 20%). Банк має близько 16 мільйонів клієнтів і філіальну мережу 5,525 офісів, 5,4 мільйона клієнтів онлайн-банкінгу, з яких 3,8 млн працюють через мобільний телефон, 15,6 млн платіжних карт, що перебувають в обігу, а частка ринку складає 23,3% від обороту [15].

У січні 2016 року, «Caixa Bank» оголосив про створення дочірнього банку «Imagin Bank», який став першим в Іспанії і однією з перших установ у світі для роботи виключно за допомогою мобільного телефону. Цей банк зробив ставку на розгортання безконтактних платіжних технологій для мобільних пристроїв, що принесло йому кілька міжнародних нагород [16]. Була проведена «холодна» аналітика, за допомогою якої були отримані дані про маркетингову стратегію даного банку. «Caixa Bank» було прийнято рішення, у випадку злиття та поглинання банків-конкурентів, продовжувати комерційні комунікації з роздрібними клієнтами та офісами під старими торговими марками, залишаючи назву «Caixa Bank» тільки для інституціональних цілей. Таким чином, забезпечувалося збереження довгострокового зв'язку з клієнтами на основі актуальних для них цінностей, закладених в бренд банку, що поглинається, тобто продовження дії цілісного і затребуваного клієнтом імі-

джу. Так у червні 2013 року відбулася інтеграція «Banco de Valencia» у «Caixa Bank». Після поглинання, було вирішено зберегти систему візуальної і вербальної ідентифікації і залишити назву «Banco de Valencia» в офісах, які мав цей банк у провінціях Валенсія та Кастильон. У регіоні Мурсія, після поглинання використовується знак, який ідентифікує послуги бренду «Banco de Murcia». Продовжують використовуватися з подвійним маркуванням для позначення належності до «Caixa Bank», бренди «Cajalol» у провінціях Кадіс, Уельва і Севілья, бренд «CajaCanarias» у провінції Санта-Крус-де-Тенеріфе, бренд «Caja de Burgos» в провінції Бургос.

Застосування бенчмаркінгу бізнес-процесу для вибору ефективного управління брендом, що передбачає облік споживчої взаємодії, клієнтські ресурси і збереження довгострокового пристосування клієнтів до звичного способу марки, виділення її в продуктовому ряду конкурентів з вигодою для клієнта, дозволяє «Caixa Bank» економити витрати на рекламу, усуває ризик проведення неефективної рекламної компанії. Послідовні заходи банку в реорганізації бізнес-процесів, спрямованих на отримання додаткових доходів від використання існуючих каналів просування в результаті дають підвищення фінансової стійкості банку. Для вітчизняного банківського ринку, формування напрямів комунікації ідентичності бренду, це швидше за все нечувана новаторська діяльність. Із 100 українських банків, які зникли з ринку в 2014-2017 рр., жоден бренд не залишився незмінним, обслуговування старих клієнтів починали проводити під новим марочним сімейством [17, с. 82].

Ми обмежили наш вибір тематики статті з бенчмаркінгу рівнем банку, але ділова архітектура процесу, фундаментальні підходи, які застосовуються, доцільно використовувати і для збільшення фінансової стійкості банківської системи загалом. Банківська система є гарантом фінансової безпеки держави, простежується прямий вплив на неї з боку світових фінансових криз і глобальних потрясінь, тому гостро постає питання її стійкості і конкурентоспроможності [18, с. 76]. Значною мірою досвід «Caixa Bank» корисний для реалізації прийнятої в Україні програми підвищення рівня фінансової грамотності та культури заощаджень населення; підвищення стандартів розкриття інформації в інтересах споживачів і інвесторів фінансового сектора; створення нових інструментів захисту прав споживачів і інвесторів фінансового сектора [19]. Так «Caixa Bank» створив віртуальний офіс акціонер, де в режимі реального часу можна проводити відео конференцій, зв'язок з акціонерами [20, с. 11]. Дана система наближає віртуальний офіс в штаб-квартирі «Caixa Bank» в Барселоні до акціонера, що подорожує в будь-

якій точці світу, дозволяє створити систему віртуальної зустрічі за допомогою всього декількох кліків. Для цього акціонеру потрібен лише комп'ютер, смартфон або планшет і кілька простих інструкцій.

Висновки з проведеного дослідження. Бенчмаркінг допомагає вдосконалити діяльність банку і досягти більш високих фінансових результатів. Вивчаючи досвід інших банків, можна розробити власну модель, яка буде максимально ефективною. «Caixa Bank» дотримується правила: якщо бренди банків, що поглинаються, занадто прибуткові, навіщо ними ігнорувати, і за рахунок такого брендингу можна забезпечити фінансову стійкість і отримувати стабільні доходи. Отримані результати надають переконливі свідчення, що є великий потенціал використання бенчмаркінгу для поліпшення інформаційного, ділового та структурного поліпшення фінансової рівноваги вітчизняних банків. У методичному аспекті бенчмаркінг, доцільно розглядати на основі еталонних показників як одного із напрямів стратегічного маркетингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Renker Clemens. Zukunft von Kreditinstituten – auf das Geschäftsmodell kommt es an. – 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://slub.qucosa.de/api/qucosa%3A6095/attachment/ATT-0/>.
2. Зверяков М. І. Антикризисное управління фінансовою стійкістю банку в умовах економічних дисбалансів: монографія / М. І. Зверяков, О. М. Зверяков. – Одеса: ОНЕУ, 2015. – 418 с.
3. Коваленко В. В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В. В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
4. Кузнєцова Л. В. Маркетинг у банку: теорія та методологія: монографія / Д. В. Завадська, Л. В. Жердецька, Л. В. Кузнєцова / – Одеса: Видавництво «Атлант», 2010. – 717 с.
5. Kovalenko V. V. Implementation of Innovative marketing channels of the promotion of banking products / V. V. Kovalenko, V. G. Piddybna // Public policy and economic development. Scientific and Practical Journal. – 2016. – Issue 9(13). – P. 209-216.
6. Камінський А. Оцінка ринкової позиції банку на основі бенчмаркінгу бюро кредитних історій / А. Камінський // Вісник Львівського університету. – Серія економічна. – 2013. – Вип. 50. – С. 133-140.
7. Козюк В. В. Пов'язане кредитування: олігархічний банкінг і фінансова нестабільність / В. В. Козюк // Фінанси України. – 2016. – № 8. – С. 38-59.
8. Бортніков Г. П. Удосконалення процесу розробки стратегії розвитку банківського сектору України / Г. П. Бортніков, О. О. Любич // Фінанси України. – 2016. – № 9. – С. 29-53.
9. Poghosyan T. Financial Intermediation Costs in Low-Income Countries: The Role of Regulatory, Institutional, and Macroeconomic Factors / Tigran Poghosyan. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12140.pdf.

10. Kaufmann Daniel. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues / Daniel Kaufmann / Brookings Institution Aart Kraay and Massimo Mastruzzi, World Bank September, 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/wgi.pdf>.

11. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон: Пер. с англ. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2004. – 512 с.

12. Home Banking Transaction Rules of Bank of China Limited. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.boc.cn/en/custserv/bochbs/201204/t20120413_1779893.html.

13. Piddubna V. The research of vulnerability of advertising communications on the example of Facebook / V. Piddubna // International journal «Sustainable development». – 2015. – Vol. 4(25). – P. 79-82.

14. Базельські принципи ефективного нагляду, 1997. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/018.htm.

15. Официальный сайт «Caixa Bank» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.CaixaBank.com>.

16. Banking technology research and reports from Celent. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.celent.com/areas/insights/types/banking>.

17. Піддубна В. Стейкхолдери та їх вплив на формування конкурентних переваг банків України / В. Г. Піддубна // Актуальні проблеми державного управління. – 2017. – Вип. 2(70). – С. 80-84.

18. Барановський О. І. Стійкість банківської системи України / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 75-83.

19. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]: Постанова від 18.06.2015. № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.

20. Area J. M. CaixaBank lanza la primera Oficina virtual del accionista / J. M. Area // El de Catalunya Periodico – 2017. – № 18(1). – P. 11.

REFERENCES:

1. Renker Clemens (2015). Zukunft von Kreditinstituten – auf das Geschäftsmodell kommt es an [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://slub.qucosa.de/api/qucosa%3A6095/attachment/ATT-0/>.
2. Zvieriakov M. I. Antykryzove upravlinnia finansovoiu stijkistiu banku v umovakh ekonomichnykh dysbalansiv: monohrafiia / M. I. Zvieriakov, O. M. Zvieriakov. – Odesa: ONEU, 2015. – 418 s.
3. Kovalenko V. V. Stratehichne upravlinnia finansovoiu stijkistiu bankivs'koi systemy: metodolohiia i praktyka: monohrafiia / V. V. Kovalenko. – Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2010. – 228 s.
4. Kuznietsova L. V. Marketynh u banku: teoriia ta metodolohiia: monohrafiia / D. V. Zavads'ka, L. V. Zherdets'ka, L. V. Kuznietsova / – Odesa: Vydavnytstvo «Atlant», 2010. – 717 s.
5. Kovalenko V. V., Piddybna V. G. (2016). Implementation of Innovative marketing channels of the promotion of banking products // Public policy and eco-

conomic development. Scientific and Practical Journal, Issue 9(13). P. 209-216.

6. Kamins'kyj A. Otsinka rynkovoї pozytsii banku na osnovi benchmarkynhu biuro kredytnykh istorij / A. Kamins'kyj // *Visnyk L'vivs'koho universytetu*. – Seriya ekonomichna. – 2013. – Vyp. 50. – S. 133-140.

7. Koziuk V. V. Pov'iazane kredytuvannia: oliharkh-ichnyj bankinh i finansova nestabil'nist' / V. V. Koziuk // *Finansy Ukrainy*. – 2016. – № 8. – S. 38-59.

8. Bortnikov H. P. Udoskonalennia protsesu rozrobky stratehii rozvytku bankivs'koho sektoru Ukrainy / H. P. Bortnikov, O. O. Liubych // *Finansy Ukrainy*. – 2016. – № 9. – S. 29-53.

9. Poghosyan T. Financial Intermediation Costs in Low-Income Countries: The Role of Regulatory, Institutional, and Macroeconomic Factors / Tigran Poghosyan. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12140.pdf.

10. Kaufmann D. (2010). The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues / Daniel Kaufmann / [Elektronnyy resurs]. Brookings Institution Aart Kraay and Massimo Mastruzzi, World Bank September, 2010. – Rezhym dostupu: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf/wgi.pdf>.

11. Kaplan R. Stratehicheskye karty. Transformatsiya nemateryal'nykh aktyvov v materyal'nye rezul'taty / Robert S. Kaplan, Dejvyd P. Norton: Per. s anhl. – M.: ZAO Olymp-Byznes, 2004. – 512 s.

12. Home Banking Transaction Rules of Bank of China Limited [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.boc.cn/en/custserv/bochbs/201204/t20120413_1779893.html.

13. Piddubna V. (2015). The research of vulnerability of advertising communications on the example of Facebook / V. Piddubna // *International journal «Sustainable development»*, Vol. 4(25). P. 79-82.

14. Bazel's'ki pryntsyipy efektyvnoho nahliadu, 1997. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/018.htm.

15. Ofytsyal'nyj sait «Caixa Bank» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.CaixaBank.com>.

16. Banking technology research and reports from Celent [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.celent.com/areas/insights/types/banking>.

17. Piddubna V. Stejkkholdery ta ikh vplyv na formuvannia konkurentnykh perevah bankiv Ukrainy / V. H. Piddubna // *Aktual'ni problemy derzhavnoho upravlinnia*. – 2017. – Vyp. 2(70). – S. 80-84.

18. Baranovs'kyj O. I. Stijkist' bankivs'koi systemy Ukrainy / O. I. Baranovs'kyj // *Finansy Ukrainy*. – 2007. – № 9. – S. 75-83.

19. Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2020 roku: [Elektronnyy resurs]: Postanova vid 18.06.2015 № 391 – Rezhym dostupu: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.

20. Area, J. M. (2017). CaixaBank lanza la primera Oficina virtual del accionista / J. M. Area // *El de Catalunya Periodico*, № 18(1). – P. 11.

Piddubna V.G.

Postgraduate Student at Department of Banking
Odessa National University of Economics

BENCHMARKING AS AN INNOVATIVE INSTRUMENT FOR PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF BANKS

The main factors that affect the level of financial stability of banks are a significant loss of customer's confidence, the emergence of competitors, a significant increase in bureaucracy in banks and the cost of their management systems. The innovative economic processes cause new requirements for the content, methods, and forms of banking marketing.

The search for new innovative tools that would give an impetus to the dynamic development of banks and ensure their financial sustainability is a very important issue to study. One of these instruments is benchmarking.

The purpose of the paper is to develop methodological guidelines and practical recommendations for determining the place of benchmarking and directions for its improvement.

The basis of the study is the systematic approach to the use of benchmarking, which helps to identify the discrepancy between the current activities of Ukrainian banks and the practice of Western European banks.

The paper defines the main stages of the process and benchmarking tools. Its conduct begins with an appropriate strategic intent, a trend analysis and business process that can provide a benchmark for the bank, and determine its mission relative to the achievement of benchmark performance.

The author of the paper proposes the strategic card for the financial stability of the bank. It is proved that the implementation of benchmarking involves management, the concentration of decision-making processes on the basis of reasonably achievable goals, evaluation of the process, use of the methods of the most successful practice both within the banking market and in the external environment.

The paper considers prospects for using benchmarking as an innovative tool for ensuring the financial stability of banks. It shows the process of selecting benchmarking object. The paper presents an analysis of the best practices of Western European banks in business management. The results of the research can be used to a new business model of Ukrainian banks.

ВИДАТКИ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

EXPENSES ON ENVIRONMENT PROTECTION IN THE CONTEXT OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

У статті вказано першопричини екологічних проблем в Україні. Обґрунтовано потребу в збереженні природних ресурсів. Проаналізовано динаміку видатків Державного бюджету України на охорону навколишнього природного середовища у 2012-2016 рр. та місце країни в рейтингу ефективності екологічної політики. Запропоновано пріоритетні напрями фінансування охорони навколишнього природного середовища. Наголошено на необхідності співробітництва держави з суб'єктами господарювання задля спонукання впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Ключові слова: видатки на охорону навколишнього природного середовища, екологічні проблеми, індекс екологічної ефективності, фінансування, модернізація.

В статье указаны причины экологических проблем в Украине. Обоснована потребность сохранения природных ресурсов. Проанализирована динамика расходов Государственного бюджета Украины на охрану окружающей среды в 2012-2016 гг. и место страны в рейтинге эффективности экологической политики. Предложены при-

оритетные направления финансирования охраны окружающей среды. Обозначена необходимость сотрудничества государства с субъектами хозяйствования для побуждения внедрения ресурсосберегающих технологий.

Ключевые слова: расходы на охрану окружающей среды, экологические проблемы, индекс экологической эффективности, финансирование, модернизация.

Reasons of environmental problems in Ukraine are indicated in the article. The need of natural resources conservation is vindicated. The dynamics of expenditures of Ukraine's State Budget on the environmental protection during 2012-2016 and the country's place in the ranking of Environmental Performance Index are analysed. The priority directions of financing environmental protection are proposed. The necessity of cooperation between the state and business entities for stimulating the introduction of resource-saving technologies is specified.

Key words: expenditures for environmental protection, ecological problems, Environmental Performance Index, financing, modernization.

УДК 336.5:502

Піменова М.М.

к.е.н., старший викладач кафедри фінансів
Університет митної справи та фінансів
Малоок І.А.
студентка
Університет митної справи та фінансів

Постановка проблеми. Фінансування охорони навколишнього природного середовища відіграє важливу роль як для окремого громадянина, так і для всієї країни, оскільки забезпечує не лише покращення умов життєдіяльності людей, а й сприяє впровадженню ресурсозберігаючих технологій за умови раціонального, цільового та ефективного використання коштів. Органи державної влади покликані захищати інтереси українського народу, який є власником природних ресурсів, тому мають сприяти збереженню та примноженню природного багатства України, головним чином шляхом фінансування державних екологічно орієнтованих програм. Тож, уважаємо за необхідне проаналізувати ефективність видатків на охорону навколишнього природного середовища та їх вплив на економічний розвиток держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам державної фінансової підтримки охорони навколишнього природного середовища, забезпечення екологічної безпеки та реалізації заходів державної політики щодо подолання екологічної кризи присвятили свої праці О.І. Тулай, І.В. Мартинюк, І.В. Замула, Г.В. Кірейцева, М.А. Хвесик, А.В. Степаненко та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз державних видатків на охорону навколишнього природного середовища та виявлення шляхів покращення фінансування даної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансування видатків на охорону навколишнього

природного середовища є важливим напрямом діяльності держави, оскільки національна безпека не можлива без урахування екологічного фактору, який здатен впливати як на добробут населення, так і на потенційні можливості розвитку вітчизняної економіки.

Згідно зі статтею 16 Конституції України обов'язком держави є забезпечення екологічної безпеки, підтримання екологічної рівноваги на території України та подолання наслідків Чорнобильської катастрофи. Отже, основну відповідальність за збереження навколишнього середовища, його охорону, раціональне та науково обґрунтоване природокористування несе держава [4, 8].

Витрати, які спрямовуються на охорону навколишнього природного середовища, відповідно до законодавства України, включають фінансування наступних заходів: запобігання та ліквідації забруднення навколишнього природного середовища; охорони та раціонального використання природних ресурсів; утилізації відходів; ліквідації іншого забруднення навколишнього природного середовища; збереження природно-заповідного фонду; дослідження і розробки у сфері охорони навколишнього природного середовища; іншої діяльності у сфері охорони навколишнього природного середовища [5, с. 12].

Першопричинами екологічних проблем в Україні, які потребують ефективного використання бюджетних коштів, є:

- переважаюча частка ресурсо- та енергомістких галузей в економіці;
- спрацьованість основних фондів промислової та транспортної інфраструктур;
- відсутність чіткого розмежування природоохоронних і господарських функцій;
- недостатнє розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього природного середовища та переваг сталого розвитку;
- недотримання чинного природоохоронного законодавства [11, с. 76].

Техногенне навантаження на земельні, водні, біотичні, мінерально-сировинні ресурси України зростає. Триває урбанізація. На 3% території держави зосереджено близько 70% населення. Видобувна і переробна галузі промисловості, що донедавна забезпечували 60% експортних валютних надходжень, утворюють велику кількість відходів, забруднюють повітря, ґрунти й природні води [1, с. 500].

Енергоємність України, виміряна, як відношення загальної пропозиції первинної енергії до ВВП, удесятеро вища за середню по країнах, що входять до складу Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Україна споживає приблизно у 3,2 рази більше енергії на одиницю ВВП, ніж у середньому по країнах ОЕСР. Обсяг енергії, що використовується для виробництва одиниці товарів і послуг (тобто на одиницю ВВП), перевищують рівень Туреччини в 3,8 разів; Польщі – у 3 рази; Білорусі – в 1,8 рази; середнє значення для Європейського Союзу – у 3,8 разів [1, с. 506].

Тож, важливість збереження ресурсів у суспільстві пояснюється тим, що: по-перше, більшість видів природних ресурсів є невідтворюваними; по-друге, у загальній собівартості промислової продукції частка енергетичних витрат надзвичайно

велика, тому економія їх значною мірою впливає на підвищення ефективності виробництва; по-третє, існує значна залежність національної економіки від зовнішніх джерел енергопостачання, що є однією з причин утворення дефіциту платіжного балансу та зростання зовнішньої заборгованості; по-четверте, уведення до господарського обігу паливно-енергетичних ресурсів призводить до погіршення екологічної ситуації; по-п'яте, нерациональне використання паливно-енергетичних ресурсів у процесі виробництва продукції робить її неконкурентоспроможною та сповільнює вихід вітчизняної економіки з кризи та її інтеграцію в європейську і світову економічні системи [7, с. 12].

На думку експертів ООН, екологічні втрати внаслідок забруднення перевищують вартість заходів, спрямованих на боротьбу з ним: щороку через забруднення втрачається від 0,5 до 2,5% валового національного доходу, натомість вартість заходів, які можуть дозволити ґрунтовно скоротити обсяги забруднення в індустріальних країнах – складає 1-2% ВНД [3, с. 198].

Протягом 2016 р. на охорону навколишнього природного середовища підприємствами, організаціями та установами України було витрачено 32,5 млрд грн (1,38% ВНД), що на 7,9 млрд грн більше від показника попереднього року. За рахунок державного та місцевого бюджетів було профінансовано лише 6% витрат, натомість основним джерелом фінансування, як і в попередні роки, залишаються власні кошти підприємств та організацій – 68%, решта коштів надійшла з інших джерел фінансування [2].

Розглянемо детальніше динаміку видатків Державного бюджету України на охорону навколишнього природного середовища у 2012-2016 рр. (рис. 1): чіткої тенденції не простежується, най-



Рис. 1. Динаміка фактичних витрат Державного бюджету України на охорону навколишнього природного середовища та їх частка у планових показниках у 2012-2016 рр. [6]

більш стрімко видатки скоротилися у 2014 р. – на 43,5% порівняно з показником попереднього року – та склали 2597,4 млн грн, а потім стрімко й зросли на 56% до 4053,0 млн грн. Не зважаючи на те, що в аналізований період величина видатків на охорону здоров'я нібито й збільшилася, їх питома вага у загальній сумі видатків зменшилася з 1,045% у 2012 р. до 0,697% у 2016 р. (рис. 2). До того ж планові видатки протягом 2012-2016 рр. жодного разу не виконувалися у повній мірі, що свідчить про недофінансування охорони навколишнього природного середовища державою.

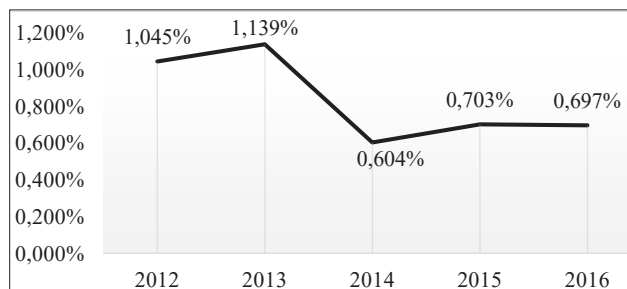


Рис. 2. Частка видатків на охорону навколишнього природного середовища у загальній сумі видатків Державного бюджету України у 2012-2016 рр. [6]

Україна за даними звіту щодо показників ефективності екологічної політики держав світу, заснованого на розрахунках ЕРІ (індексу екологічної ефективності), який щорічно публікується зусиллями Єльського і Колумбійського університетів (США), у 2016 р. посіла 44 місце з 180 країн світу, опинившись між Аргентиною (43) та Кубою (45), значно покращивши свої позиції порівняно з 2014 р., коли зайняла 95 місце з 178 країн світу. Частково це може бути пов'язано зі скороченням обсягів виробництва за останні роки. Однак, при загальному 44 місці, Україна займає 130 позицію за критерієм «біорізноманіття та середовища проживання», що характеризує зусилля країни у вирішенні проблем із збереженням видів в межах власних кордонів; 144 – за показником забрудненості повітря діоксидом азоту, що впливає на здоров'я людей і характеризує якість повітря. Найкраще, 25, місце присвоєне Україні за динамікою інтенсивності викидів вуглецю на одиницю ВВП. У першу десятку лідерів рейтингу увійшли Фінляндія, Ісландія, Швеція, Данія, Словенія, Іспанія, Португалія, Естонія, Мальта та Франція [9, 10].

Таким чином, постає нагальна потреба зосередження уваги на екологізації економіки з метою забезпечення збалансованості соціально-економічної й екологічної систем за рахунок збільшення витрат бюджетних коштів шляхом цільового використання природно-ресурсних платежів [5, 8].

Фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища у аспекті розвитку економіки України повинно вестися переважно за такими пріоритетними напрямками:

– впровадження маловідходних і безвідходних ресурсозберігаючих технологій, нових конструкційних матеріалів і замінників дефіцитної сировини, виготовлення продукції підвищеної монтажної готовності;

– упровадження технологічних систем і комплексів щодо широкого залучення у виробництво вторинних матеріальних, сировинних і паливно-енергетичних ресурсів, промислових і побутових відходів [7, с. 122-123].

Отже, важливим є спрямування фінансових ресурсів на екологічну модернізацію національного господарства: в умовах постійного зростання вартості енергоносіїв, палива і сировини, загальної нестачі або навіть повної відсутності коштів на закупівлю нових виробничих фондів, їх відновлення на підприємстві без зовнішньої допомоги є неможливим.

Оскільки суб'єкти господарювання не зацікавлені в екологізації виробництва через переслідування мети отримання прибутку в короткостроковій перспективі, держава зобов'язана запропонувати їм фінансово вигідну співпрацю, що передбачає: з одного боку – гарантію отримання вигоди від природоохоронних витрат та стимулювання використання ресурсо- та енергозберігаючих технологій, а з другого – акумулювання фінансових ресурсів на реалізацію екологічних програм [8, с. 202].

Висновки з проведеного дослідження. В умовах обмеженості фінансових ресурсів держава має виокремлювати пріоритетні напрями використання бюджетних коштів у сфері охорони довкілля з метою вирішення першочергових проблем таких, як: модернізація основних засобів суб'єктів господарювання, упровадження ресурсозберігаючих технологій та мінімізація відходів виробництва.

Також необхідна стабільність у фінансуванні видатків на охорону навколишнього природного середовища (тобто постійна частка цих видатків у загальній їх сумі), яка спроможна наблизити до забезпечення раціонального використання природно-ресурсного фонду країни та відтворення його природного потенціалу, що своєю чергою стане поштовхом економічного зростання та покращення умов життя населення.

Однак, пропозиції будуть дієвими лише тоді, коли державні кошти будуть використовуватися чітко на визначені цілі й у визначених обсягах, що потребує жорсткого контролю та відповідальності за неналежним використанням фінансових ресурсів державного бюджету.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». – К.: НІСД, 2017. – 928 с.
2. Витрати на охорону навколишнього природного середовища у 2016 році: експрес-випуск Дер-

жавної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expres_u.html#Навколишнє_середовище.

3. Замула І.В. Економічна та екологічна безпека у контексті стійкого розвитку [текст] / І.В. Замула, Г.В. Кірейцева // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – № 1(55). – 2011. – С. 196-198.

4. Конституція України: Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР за редакцією від 30.09.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

5. Мартинюк І.В. Проблеми фінансування охорони навколишнього природного середовища в Україні [текст] / І.В. Мартинюк // Агросвіт. – № 11. – 2017. – С. 9-14.

6. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/>.

7. Піменова М.М. Фінансове забезпечення державних програм ресурсозбереження в Україні: дисертація [текст] / М.М. Піменова. – Дніпропетровськ. – 2015. – 247 с.

8. Тулай О.І. Державна фінансова підтримка охорони навколишнього природного середовища як необхідна умова сталого людського розвитку / О.І. Тулай // Актуальні проблеми економіки. – № 1(175). – 2016. – С. 200-208.

9. Україна в рейтингу екологічної ефективності у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/world/worldabus/3830407-vid-pidiomu-do-padinnia-ukraina-u-svitovykh-reitynhakh/>.

10. Україна покращила позиції в рейтингу екологічної ефективності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/ukrayina-v-reytingu-ekologichnoyi-efektyvnosti-u-2016-roci>.

11. Хвесик М.А. Екологічна криза в Україні: соціально-економічні наслідки та шляхи їх подолання [текст] / М.А. Хвесик, А.В. Степаненко // Економіка України. – № 1(626). – 2014. – С. 74-86.

REFERENCES:

1. The National Institute for Strategic Studies (2017) Analitichna dopovid' do Shchorichnoho Poslania Prezidenta Ukrayiny do Verkhovnoyi Rady Ukrayiny «Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovishche Ukrayiny v 2017 rotsi» [Analytical report to the Annual Address of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine «The Internal and External Situation of Ukraine in 2017»], Kyiv: The National Institute for Strategic Studies. (in Ukrainian).

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2016) Vytraty na okhoronu navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyshcha [The costs of environmental protection]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expres_u.html#Навколишнє_середовище (accessed 23 October 2017).

3. Zamula I.V. (2011) Ekonomichna ta ekolohichna bezpeka u konteksti stiikoho rozvytku [Economic and environmental security in the context of sustainability]. Journal of Zhytomyr State Technological University, no. 1(55), pp. 196-198.

4. Zakon Ukrayiny «Konstytutsiia Ukrayiny» [The law of Ukraine «The Constitution of Ukraine»]. (n.d.). zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>. (in Ukrainian).

5. Martyniuk I.V. (2017) Problemy finansuvannia okhorony navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyshcha v Ukrayini [Problems of financing the environmental protection in Ukraine]. Ahrosvit, no. 11, pp. 9-14.

6. Ofitsiynyi sait Instytutu biudzhetu ta sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen' [Official site of the Institute for Budgetary and socio-economic Researches]. Available at: <http://www.ibser.org.ua/> (accessed 22 October 2017).

7. Pimenova M.M. (2015) Finansove zabezpechennia derzhavnykh prohram resursozberezhennia v Ukrayini [Financial support of state programs of resource conservation in Ukraine], (PhD Thesis), Dnipropetrovsk: The University of Customs and Finance.

8. Tulai O.I. (2016) Derzhavna finansova pidtrymka okhorony navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyshcha yak neobkhidna umova staloho liuds'koho rozvytku [State financial support for the protection of the natural environment as a necessary condition for sustainable human development]. Actual problems of the economy, no. 1 (175), pp. 200-208.

9. Ukrayina v reitynhu ekolohichnoi efektyvnosti u 2016 rotsi [Ukraine in the rating of Environmental Performance Index in 2016]. Available at: <http://ua.korrespondent.net/world/worldabus/3830407-vid-pidiomu-do-padinnia-ukraina-u-svitovykh-reitynhakh/> (accessed 23 October 2017).

10. Ukrayina pokrashchyla pozytsii v reitynhu ekolohichnoi efektyvnosti [Ukraine improved its position in the ranking of Environmental Performance Index]. Available at: <http://edclub.com.ua/analitika/ukrayina-v-reytingu-ekologichnoyi-efektyvnosti-u-2016-roci> (accessed 23 October 2017).

11. Khvesyk M.A. (2014) Ekolohichna kryza v Ukrayini: sotsial'no-ekonomichni naslidky ta shliakhy yikh podolannia [Ecological crisis in Ukraine, its socio-economic impact and ways to overcome]. Economy of Ukraine, no. 1(626), pp. 74-86.

Pimenova M.M.Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Finance,
University of Customs and Finance**Malook I.A.**Student
University of Customs and Finance

EXPENSES ON ENVIRONMENT PROTECTION IN THE CONTEXT OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE

Financing of expenses on environmental protection is an important activity of the state since it is primarily responsible for the rational use of nature. It is stated in Article 16 of the Constitution of Ukraine.

The main reasons of environmental problems in Ukraine, which require state intervention, are: a large share of resource and energy-intensive branches in the economy, the shabbiness of fixed assets, insufficient understanding of the natural environment preservation's priorities and benefits of stable development in society; non-observance of current environmental legislation and so on. As a result, preserving resources becomes an urgent need of society.

According to UN experts, environmental pollution losses exceed the cost of the actions directed to fighting against them: the cost of measures that can significantly reduce pollution in the industrial countries is 1-2% of GNI (Gross National Income). In 2016 in Ukraine, there were spent 32.5 billion UAH (1.38% of GNI) on the environmental protection, but a share of the state funds in this sum is not significant – 6%; the basic resource of funding is the enterprises and organizations' own funds.

In 2012-2016, the amount of expenses on environmental protection increased, but their share in total expenditures decreased. Planned costs were not fulfilled completely, and it indicates that the state's environmental measures in funding are insufficient.

In the rate of efficiency in environmental policy among the world's countries, Ukraine improved its position in 2016 compared with 2014 and raised from the 95th to the 44th position. At the same time, the poor indicators were observed in the category "biodiversity and habitat" (130th position) and in the index of air pollution with nitrogen dioxide (144th position). The best rating position – 25th place – was shown in intensity dynamics of carbon on GDP unit.

As a result of the above-mentioned indicators, there is a need to focus on the ecologization of the economy in order to balance the social and ecological systems. For this purpose, the state should stimulate the use of resource and energy saving technologies and promote the modernization of the national economy.

Stable expenses in the environmental protection financing are necessary for ensuring rational use of the country's natural and resource fund and the restoration of its resource potential. However, in order to achieve a certain effect, the public funds need to be clearly used on definite purposes and in certain volumes, with strict control and responsibility for the inadequate use of the state budget financial resources.

СТРАХОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ INSURANCE POTENTIAL OF ECONOMIC DEVELOPMENT

У статті визначено, що страховий потенціал є акумулятором значної маси коштів, які необхідно використовувати для забезпечення соціально-економічного розвитку України. Досліджено складові страхового потенціалу, що є додатковими джерелами соціальної захищеності населення України. Страхові компанії України акумулюють понад 53,1% усіх активів і мають значний потенціал для сприяння сталому розвитку підприємництва. Обґрунтовано, що інвестиційні можливості вітчизняних страхових компаній забезпечують фінансування пріоритетних галузей економіки. Доведено, що страховий потенціал України не тільки забезпечує й стимулює розвиток суб'єктів господарювання, а й зменшує соціальну напругу в суспільстві.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, страхування, страхові компанії, страховий потенціал, держава, інвестиційна діяльність.

В статье определено, что страховой потенциал является аккумулятором значительной массы средств, которые можно использовать для обеспечения социально-экономического развития Украины. Исследованы составляющие страхового потенциала, которые являются дополнительными источниками социальной защищенности населения Украины. Страховые компании Украины аккумулируют более 53,1% всех активов и имеют значительный потенциал

для содействия устойчивому развитию предпринимательства. Обосновано, что инвестиционные возможности отечественных страховых компаний обеспечивают финансирование приоритетных отраслей экономики. Доказано, что страховой потенциал Украины не только обеспечивает и стимулирует развитие субъектов хозяйствования, но и уменьшает социальную напряженность в обществе.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, страхование, страховые компании, страховой потенциал, государство, инвестиционная деятельность.

The article states that the insurance potential is an accumulator of a significant amount of funds that must be used to ensure the social and economic development of Ukraine. The components of the insurance potential, which are additional sources of social protection of the population of Ukraine, are considered. Ukrainian insurance companies accrue more than 53.1% of all assets and have significant potential to promote sustainable business development. It is substantiated that investment opportunities of domestic insurance companies provide funding for priority sectors of the economy. It is proved that the insurance potential of Ukraine not only provides and stimulates the development of business entities but also reduces the social tension in society.

Key words: socio-economic development, insurance, insurance companies, insurance potential, state, investment activity.

УДК 338.01

Романовська Ю.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів
Вінницький торговельно-економічний
інститут

Київського національного
торговельно-економічного університету
Урбанович В.А.

студентка
Вінницький торговельно-економічний
інститут

Київського національного
торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Економіка України виходить із затяжної кризи та демонструє зростання ВВП. Для залучення інвестицій і стимулювання бізнесу необхідно розвивати страховий потенціал країни, який є прискорювачем відновлення економіки. Розвиток страхового ринку здатний позитивно вплинути на соціально-економічною ситуацією в державі і є акумулятором значної маси коштів, які набувають форми грошових резервів. Страхові резерви на деякий час стають вільними від зобов'язань і можуть бути ефективно використані шляхом розміщення на фінансовому ринку. В Україні страховий потенціал реалізується не повною мірою та не працює активно на розвиток економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам функціонування і розвитку страхових компаній, дослідженню особливостей здійснення ними інвестиційної діяльності присвячені публікації таких вітчизняних вчених, як: М. М. Александрова, В. Д. Базилевича, О. А. Гаманкової, О. М. Залєтова, О. Д. Заруби, С. З. Мошенського, Н. В. Ткаченко, З. Ватаманюк та ін. Дослідження німецьких науковців Рікардо Джуччі [1], Фолькера Хенке визначають особливості структури активів страхових компаній та обґрунтовують рекомендації щодо удосконалення економічної політики

держави на ринку страхових послуг. Але, незважаючи на численні наукові дослідження та здобутки в страховій галузі країни та виокремлення її основних проблем, потребує поглиблення саме теоретичне обґрунтування ролі страхового потенціалу в економічному розвитку України.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення особливостей формування та розвитку страхового потенціалу як одного зі шляхів забезпечення сталого економічного зростання держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існування повноцінного ринку страхування є важливою умовою для підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. Тому подальший його розвиток має набути пріоритетного значення в економічному та соціальному аспектах реалізації загальнодержавної політики. У сучасних умовах, коли країна перебуває в кризовому стані, страхові компанії варто розглядати у якості потужних інвесторів розвитку економіки, адже страховий ринок має сприяти формуванню додаткових джерел фінансування.

Саме страхові компанії є надійним захистом для юридичних і фізичних осіб від матеріальних втрат, спричинених стихійним лихом, нещасним випадком чи іншими ризиковими обставинами,

тому їх потенціал є запорукою сталого соціально-економічного розвитку держави.

Формування потужного сектора страхування має важливе значення для суспільства та економічного розвитку держави. Лайфове страхування дозволяє суб'єктам господарювання досягати вищого рівня життя шляхом задоволення їх потреби в безпеці та гарантованого рівня доходу. Страхування майна та відповідальності сприяє розвитку підприємницької та комерційної діяльності. Отже, страхування необхідно розглядати, як невід'ємний елемент стійкого економічного зростання країни. Таким чином, страховий потенціал держави є основою стабільності відтворювального процесу, досягненням соціальної стабільності, безпеки та виступає гарантом добробуту населення.

Страховий потенціал можна визначити, як сукупні можливості страховика з організації та розробки якісних і різноманітних страхових продуктів, доведення їх до споживачів з метою забезпечення страхового захисту їх інтересів і прибутковості своєї діяльності. Потенціал страхової компанії визначають наявними в неї ресурсами [1, с. 72]:

- організаційними (способи прийняття рішень, організація системи планування, контролю тощо);
- кадровими (чисельність і рівень кваліфікації кадрів);
- інформаційними (відомості про систему в зовнішньому середовищі, обсяги аналізованої інформації, її достовірність, своєчасність тощо);
- фінансовими (сукупність власних, залучених та запозичених фінансових ресурсів, що забезпечують життєдіяльність страхової організації);
- майновими (нематеріальні активи, основні засоби, інвестиційні активи, грошові засоби і ін.).

Ресурсами необхідно постійно управляти, тобто визначати кількісні та якісні параметри необхідних ресурсів, спосіб, тривалість, місце їх взаємодії. До матеріальних ресурсів страхових компаній належать: приміщення для офісу компанії, меблі, телефонний зв'язок, комп'ютерна, копіювальна та інша техніка, транспортні засоби. Фінансові ресурси забезпечують надійність виконання зобов'язань страхової компанії, складаються насамперед із грошової частини сплаченого статутного фонду

і системи страхових резервів. Від інтелектуального та професійного рівня персоналу страхової компанії залежить досягнення нею стратегічної мети, тому трудові ресурси відіграють не менш важливу роль у потенціалі страхових компаній [1, с. 74].

Для більш детального аналізу страхового потенціалу, зупинимося на дослідженні динаміки кількості страхових компаній та рівні їх концентрації (табл. 1). Це допоможе оцінити загальний потенціал зазначених фінансових установ стосовно обсягів надання страхових послуг.

Загальна кількість страхових компаній станом на 30.06.2017 становила 300, у тому числі «life» – 36 компаній, «non-life» – 264 компанії. Можна констатувати, що незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 97,9% – акумулюють 100 СК «non-Life» та 99,8% – 20 СК «Life». Все це підтверджує низький рівень соціальної захищеності населення України, адже надходження премій зі страхування життя та кількість страховиків з цього виду є надто малою аби забезпечити сталий розвиток.

Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, а саме: відбулося зменшення на 114 страхових компаній з кінця 2012 року до червня 2017 року. Також спостерігається низький рівень розвитку страхування життя. Необхідно відзначити, що характерною рисою розвитку страхового ринку України є те, що він на 85,1% складається зі страхових компаній «non-Life» (страхових компаній, які займаються ризиковими видами). Причиною низького рівня розвитку страхування життя є те, що населення України не має вільних коштів та довіри до страхової системи загалом.

Страхові компанії України акумулюють понад 53,1% усіх активів і мають значний потенціал для сприяння сталому розвитку підприємництва шляхом розміщення страхових резервів у реальному секторі економіки.

Страховий ринок України і пройшов стадію формування, але він і досі знаходиться на початковому етапі свого розвитку. За оцінками експертів покриття страхового поля в Україні становить 3-5%, тоді як у країнах Західної Європи понад 90%. Це

Таблиця 1

Кількість страхових компаній та їх концентрація в Україні у 2012-2017рр.

Кількість страхових компаній	2012	2013	2014	2015	2016	I півріччя 2017 року
Загальна кількість	414	407	382	361	310	300
в т. ч. СК «non-Life»	352	345	325	312	271	264
в т. ч. СК «Life»	62	62	57	49	39	36
Топ 100 СК «non-Life», %	84,3	92,1	93,4	96,1	96,9	97,9
Топ 200 СК «non-Life», %	91,0	99,2	99,5	99,9	99,9	100,0
Топ 10 СК «Life», %	90,4	90,9	91,2	87,9	89,4	94,7
Топ 20 СК «Life», %	97,9	98,3	98,7	99,0	99,5	99,8

Джерело: [2]

свідчить про наявність в Україні великих невикористаних резервів розвитку страхового ринку, реалізація яких значною мірою залежить від ефективності функціонування національної економіки [4].

У таблиці 2 представлені показники розвитку страхових компаній України з 2012 року по 30.06.2017 року. Отже, у порівнянні з аналогічною датою 2015 року зменшилися такі показники, як загальні активи страховиків (-7,7%) та обсяг сплачених статутних капіталів (-12,5%). У порівнянні з 2015 роком на 5 434,3 млн грн (18,3%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 4 109,0 млн грн (18,4%). Операції перестраховування за 2016 рік зросли на 27,8% з 9 911,3 млн грн до 12 668,7 млн грн за рахунок збільшення на

1 325,3 млн грн обсягів перестраховування в середині країни та збільшення на 1 432,1 млн грн операцій з перестраховування із страховиками-нерезидентами.

Щодо I півріччя 2017 року, то є доцільним детально проаналізувати чисті страхові премії за видами страхування.

Структура страхових премій свідчить, що найбільшу частку займає саме автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 4 626,0 млн грн (або 34,2%). Також найбільша питома вага належить таким видам страхування, як: страхування майна – 1 331,2 млн грн (9,9%); медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) – 1 306,1 млн грн (або 9,7%); страхування життя – 1 245,1 млн грн (або 9,2%); страхування фінансових ризиків – 914,6 млн грн (або 6,8%) та ін.

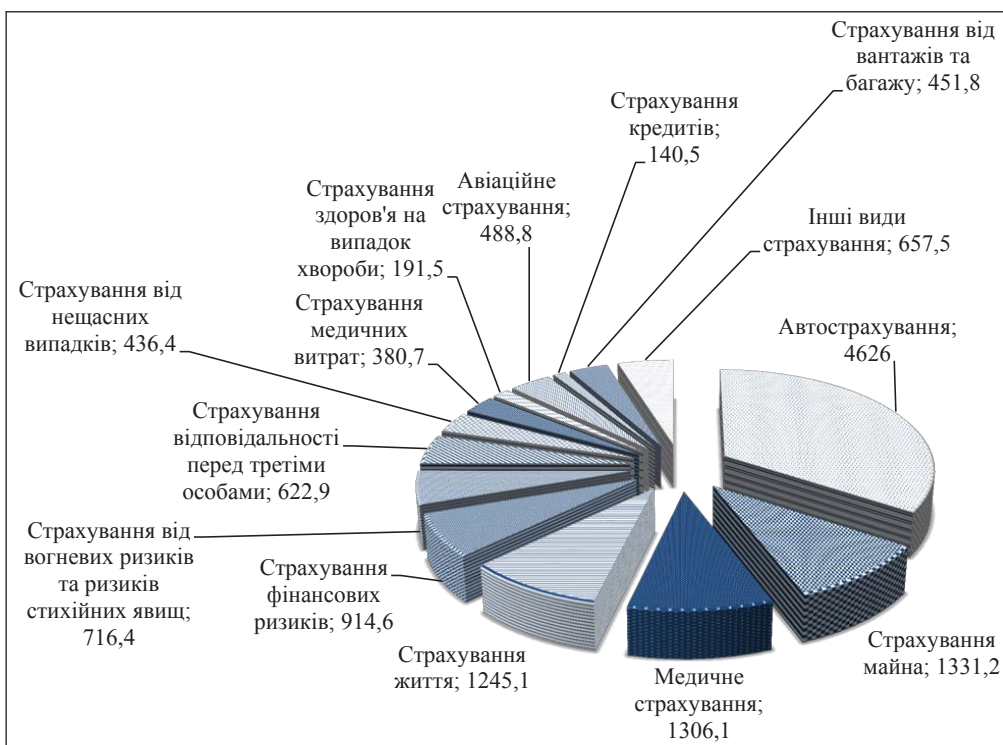


Рис. 1. Структура чистих страхових премій за видами страхування станом на 30.06.2017 (млн грн)

Джерело: [2]

Таблиця 2

Основні показники страхової діяльності страхових компаній України протягом 2012 – I півріччя 2017 року

Показник	2012	2013	2014	2015	2016	I півріччя 2017 року
Валові страхові премії	21 508,2	28 661,9	26 767,3	29 736,0	35 170,3	21 222,8
Валові страхові виплати	5 151,0	4 651,8	5 065,4	8 100,5	8 839,5	4 783,9
Чисті страхові премії	20 277,5	21 551,4	18 592,8	22 354,9	26 463,9	13 509,5
Чисті страхові виплати	4 970,0	4 566,6	4 893,0	7 602,8	8 561,0	4 614,9
Обсяг сформованих страхових резервів	12 577,6	14 435,7	15 828,0	18 376,3	20 936,7	20 778,1
Сплачено на перестраховування	2 552,8	8 744,8	9 704,2	9 911,3	12 668,7	9 771,0
Загальні активи страховиків	56 224,7	66 387,5	70 261,2	60 729,1	56 075,6	55 173,3
Обсяг сплачених статутних капіталів	14 579,0	15 232,5	15 120,9	14 474,8	12 661,6	12 758,4

Джерело: [2]

Як бачимо, страховий ринок поступово виходить з кризи. Та існує значна потреба в подальшому його вдосконаленні. Досвід розвинених іноземних країн показує, що в умовах ринкової економіки страхування є важливим чинником розгортання інвестиційної діяльності.

Основним джерелом одержання прибутку для страхових компаній більшості розвинених країн є кошти від інвестування пріоритетних галузей економіки та інноваційних проектів. Інвестиційна діяльність суттєво впливає на фінансовий стан страхових компаній, а правильно обрана інвестиційна політика є основою майбутнього прибутку та високої платоспроможності страхової компанії [3, с. 27]. Страхова інвестиційна діяльність – діяльність страхових компаній, яка передбачає вкладення їх власних і залучених коштів зараз і отримання доходу в майбутньому.

Недостатність капіталу для держави є серйозною проблемою, тому збільшення обсягу інвестиційних можливостей вітчизняних страхових компаній є одним із найважливіших чинників його сталого розвитку. Володіючи значними фінансовими ресурсами та можливостями, страхові компанії володіють можливостями надавати фінансові кошти, чим забезпечують фінансування пріоритетних галузей економіки.

На рис. 2 зображена структура активів для представлення страхових резервів станом на 30.06.2017.

На рис. 2 представлена структура активів страхових компаній, станом на 30.06.2017. Якщо порівняти з інформацією станом на 30.06.2016, то зменшився обсяг активів, дозволених для представ-

лення банківськими вкладками на 2,5%. Як бачимо, значну частку в структурі займають цінні папери, зокрема: акції – 6923,9 млн грн та цінні папери, що емітуються державою – 5862,4 млн грн [4, с. 832].

Основними джерелами інвестиційної діяльності страхових компаній є:

1) власні кошти (статутний фонд, резервний фонд, прибуток, цільове фінансування та надходження);

2) залучені кошти (поточне надходження страхових премій, резерви страхових внесків та відшкодувань, фонд запобіжних заходів) [3, с. 28].

Інвестиційна діяльність підвищує якість послуг, наданих страховою компанією, та забезпечує конкурентоздатне положення страховика на ринку страхових послуг. За рахунок інвестування фондів страхових компаній відбувається зростання власних коштів, що дає змогу знизити обсяг залучення зовнішніх джерел фінансування. Тому інвестиційна діяльність вітчизняних страхових компаній є перспективним напрямом їх стратегічного розвитку, що забезпечить отримання додаткових доходів та розширення сфери діяльності

Незважаючи на те, що страховий ринок залишається найбільш розвиненим та капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків, існує ряд проблем, які не дозволяють повністю використати свій потенціал. Це насамперед недосконалість законодавства в даній сфері, нестабільний фінансовий стан держави, обумовлений анексією Криму та антитерористичною операцією на сході, неідеальна платіжна дисципліна, і, як результат, недовіра клієнтів та зменшення власних резервів.

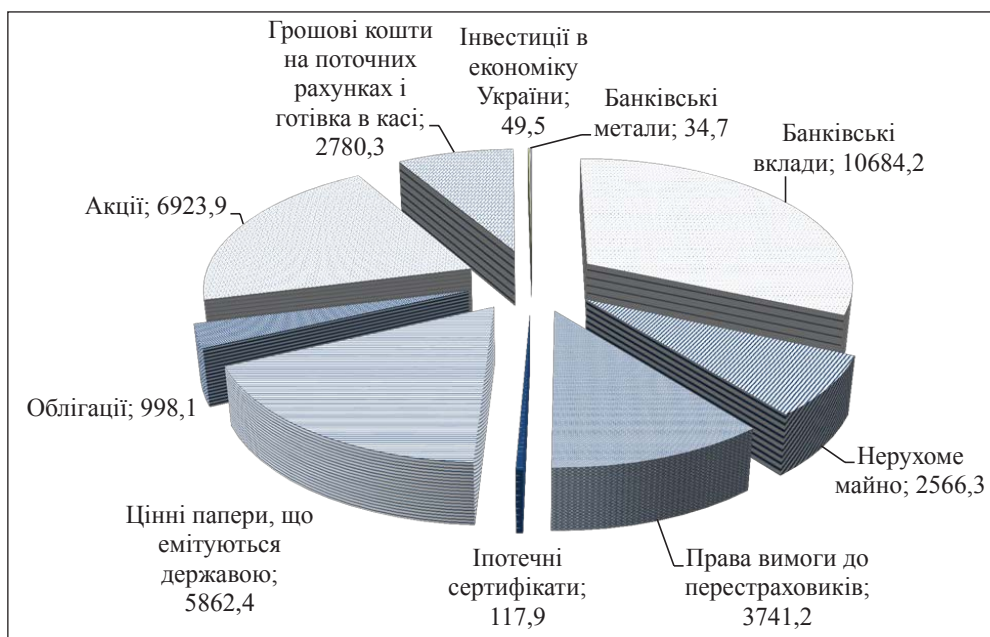


Рис. 2. Структура активів, визначених для розміщення коштів страхових резервів страховиків в Україні, I півріччя 2017 р., млн грн

Джерело: [2]

Аналіз тенденцій інвестиційних вкладень страхових компаній України засвідчив, що інвестиційна діяльність на даному етапі не реалізовує інвестиційної функції страхування, яка має основну мету – досягнення дохідності інвестицій. Це зумовлено внутрішніми чинниками, а саме: недостатністю ресурсної бази, високою рентабельністю страхових операцій, втратою великих корпоративних клієнтів та зовнішніми чинниками, такими як інфляція та недосконалість системи державного регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній.

Висновки з проведеного дослідження. Страховий потенціал є невід'ємною складовою функціонування ринкової економіки України. Важливою умовою успішного розвитку потенціалу страхових компаній є формування попиту на страхові послуги, підвищення культури страхування у споживача шляхом його страхової освіти через ЗМІ, а також удосконалення асортименту страхових послуг. Стратегічне функціонування страхової діяльності в Україні повинне ґрунтуватися на впровадженні ІТ технологій у процес реалізації страхових послуг. Також обов'язковим є реформування страхового законодавства до євроінтеграційних процесів, що можливе лише за умови проведення виваженої і стабільної державної політики регулювання страхового ринку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Джуччі Р. Значення ринку страхування для економічного розвитку в Україні: аналіз та рекомен-

дації для економічної політики / Р. Джуччі, Ф. Хенке // Страхова справа. – 2004. – № 1. – С. 70-75.

2. Річні звіти. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://nfp.gov.ua>.

3. Козоріз Г.Г. Пріоритетні напрями модернізації страхового ринку України в умовах глобальних викликів / Г.Г. Козоріз / Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 26-34.

4. Романовська Ю.А. Аналіз страхового ринку України / Ю.А. Романовська // Економіка та суспільство. – Мукачівський державний університет, 2016. – № 7. – С. 830-837.

REFERENCES:

1. Dzhuchchi R. (2004) Znachennia rynku strakhuvannia dlia ekonomichnoho rozvytku v Ukraini: analiz ta rekomendatsii dlia ekonomichnoi polityky [Importance of the insurance market for economic development in Ukraine: analysis and recommendations for economic policy]. Insurance business, no. 1, pp. 70-75.

2. Richni zvity. Natsionalna komisiia, shcho zdiisniuie derzhavne rehuliuвання u sferi rynkiv finansovykh posluh [Annual Reports. National Commission for the regulation of financial services markets]. Available at: <https://nfp.gov.ua>. (accessed (15.10.2017)).

3. Kozoriz H.H. (2013) Priorytetni napriamy modernizatsii strakhovoho rynku Ukrainy v umovakh hlobalnykh vyklykiv [Priority directions of modernization of the insurance market of Ukraine in the context of global challenges]. Regional economy, no. 1, pp. 26-34.

4. Romanovska Yu.A. (2016) Analiz strakhovoho rynku Ukrainy [Analysis of the insurance market of Ukraine]. Economics and Society, no. 7, pp. 830-837.

Romanovska Yu.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Finance
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

Urbanovych V.A.

Student
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

INSURANCE POTENTIAL OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Ukraine's economy comes out of a protracted crisis. In order to attract investment and stimulate business, it is necessary to develop the insurance potential of the country. The development of the insurance market positively affects the socio-economic situation in the state. The insurance market is a massive battery. Insurance potential is an accelerator of economic recovery. Insurance companies are reliable protection for legal and physical persons from material losses.

The potential of the insurance company is determined by the resources available to it. The material resources of insurance companies include: premises for the office of the company, furniture, telephone communication, computer, copying and other equipment, vehicles. Financial resources are the monetary part of paid charter capital and the system of insurance reserves. Labour resources play no less important role in the potential of insurance companies. According to experts, the coverage of the insurance field in Ukraine is 3-5%. Investment activity has a significant impact on the financial position of insurance companies. Insurance companies have the opportunity to provide finance, which provides funding for priority sectors of the economy.

The total number of insurance companies in the 2017 year was 300, including "life" – 36 companies, "non-life" – 264 companies. The number of insurance companies tends to decrease. A characteristic feature of the development of the Ukrainian insurance market is that it is 85.1% comprised of non-life insurance companies. Ukrainian insurance companies accumulate more than 53.1% of all assets. The structure of insurance premiums shows that the largest share is auto insurance – 4 626.0 million UAH (or 34.2%). Also, the largest share belongs to the following types of insurance, such as: property insurance – UAH 1 331.2 million (9.9%); medical insurance (continuous health insurance) – 1 306.1 million UAH (or 9.7%); life insurance – 1 245.1 million UAH (or 9.2%); insurance of financial risks – 914.6 million UAH (or 6.8%) and others.

The investment activity of domestic insurance companies is a promising direction for their strategic development. The main sources of investment activity of insurance companies are: 1) own funds; 2) attracted funds.

The inadequate capital for the state is a serious problem. Therefore, increasing the volume of investment opportunities of domestic insurance companies is one of the most important factors in its sustainable development. Insurance potential is an integral part of the functioning of a market economy of Ukraine. Strategic functioning of insurance activity in Ukraine should be based on the introduction of the latest technologies. An important condition for the successful development of the potential of insurance companies is the formation of demand for insurance services.

МІСЦЕ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

THE ROLE OF FINANCIAL SECURITY IN THE SYSTEM OF BANK ECONOMIC SECURITY

УДК 336.713

Торяник Ж.І.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін Харківський навчально-науковий інститут

«Університет банківської справи»

Кулініч Є.П.

магістр

Харківський навчально-науковий інститут

«Університет банківської справи»

У статті розглянуто зміст безпеки банку. Систематизовані та структуровані основні складові економічної безпеки банку. Досліджено місце фінансової безпеки в системі економічної безпеки банку. Узагальнено підходи до тлумачення сутності фінансової безпеки банку. Проаналізовано сучасний стан банківської системи України в контексті рівня її безпеки.

Ключові слова: банк, економічна безпека, фінансова безпека, індикатори фінансової безпеки банку.

В статье рассмотрено сущностную характеристику безопасности банка. Систематизированы и структурированы основные составляющие экономической безопасности банка. Исследовано роль финансовой безопасности в системе экономической безопасности банка. Обобщены подходы к тол-

кованию сущности финансовой безопасности банка. Проанализировано современное состояние банковской системы Украины в контексте уровня ее безопасности.

Ключевые слова: банк, экономическая безопасность, финансовая безопасность, индикаторы финансовой безопасности банка.

The article considers the content of the bank's security. The main components of economic security of the bank are systematised and structured. Investigated the role of financial security in the economic security system of the bank. The article generalises approaches to the interpretation of the essence of the financial safety of the bank. The current state of the banking system of Ukraine in the context of its security level is analysed.

Key words: bank, economic security, financial security, indicators of financial safety of bank.

Постановка проблеми. На початку 2014 року в Україні відбулася системна банківська криза, яка залишила такі негативні тенденції, як: втрата довіри населення до фінансових установ, песимістичні інфляційні очікування, зростання кількості банкрутств та ліквідацій учасників ринку фінансових послуг, руйнування інфраструктури фінансових ринків і низька ліквідність банківської системи. Саме в цих нестійких умовах різко зростає роль безпеки банківської системи загалом та окремої банківської установи з метою продовжити своє функціонування та досягнути певного рівня рентабельності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-практичним питанням економічної безпеки банківських установ присвячено праці багатьох учених таких, як: Л. Абалкін, Д. Артеменко, О. Барановського, І. Бланка, О. Бочарова, С. Букіна, О. Васильчака, Р. Гриценко, П. Гайдучього, В. Гіжевського, В. Духова, Н. Зачосової, С. Ілляшенко, Г. Леонова, О. Озаріної, Б. Райзберга, В. Сенчагова, Г. Тагірбекова, А. Шаваєва, С. Яременко та інші.

Високо оцінюючи внесок вітчизняних і зарубіжних вчених у розвиток теоретичної бази управління безпекою банку, треба зазначити, що й досі залишаються невисвітленими і потребують більш глибокого теоретичного і методичного дослідження ці питання.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення підходів до тлумачення сутності фінансової безпеки банку та оцінка сучасного стану банківської системи України в контексті рівня її безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі існують різні підходи до тлумачення сутності економічної безпеки та її функціональних складових [1-10].

Так “економічна безпека банку” тлумачиться, як сукупність охорони комерційної та банківської таємниці; забезпечення стану найкращого використання ресурсів для запобігання загрозам банків і створення умов стабільного, ефективного функціонування й максимізації прибутку; стан захищеності його життєво важливих інтересів, інтересів власників, менеджменту, персоналу та клієнтів; спроможність протистояти деструктивним діям на фінансовому ринку і забезпечити виживання в конкурентній боротьбі; стан, необхідний і достатній для реалізації цільової функції і розвитку.

Складові економічної безпеки підприємства, банку представлені в таблиці 1.

Систематизуємо та розглянемо найпопулярніші складові економічної безпеки банку:

– фінансова, що полягає в діяльності банку, спрямованій на забезпечення належного рівня рентабельності, ліквідності, платоспроможності й кредитоспроможності, достатнього рівня ресурсів і капіталу, зростання прибутку, недопущення банкрутства;

– інформаційна, головне завдання якої полягає в забезпеченні ефективного інформаційно-аналітичного супроводу господарської діяльності. Основним завданням цієї складової є: збір усіх видів інформації стосовно роботи банку та її аналіз; прогнозування тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів; створення системи інформування про умови зовнішнього середовища (конкурентів, потенційних клієнтів, загрози, партнерів тощо); захист інформаційного забезпечення наукової та маркетингової діяльності банку;

– техніко-технологічна, яка полягає в забезпеченні впровадження прогресивних технологій, своєчасному оновленні технічної бази, безпеці праці;

– інтелектуальна та кадрова, яка полягає в збереженні та розвитку інтелектуального потенціалу банку; ефективному управлінні персоналом, кадровому забезпеченні банку;

– силова, яка спрямована на забезпечення фізичної безпеки співробітників підприємства (передусім керівництва), збереження їх майна. Основне завдання силової складової – гарантування фізичної і моральної безпеки як працівників банку і керівництва, так і клієнтів банку в період перебування їх у банку, гарантування безпеки майна та капіталу банку, гарантування безпеки інформаційного середовища банку, забезпечення сприятливого зовнішнього середовища банку, протидія кримінальним проявам, співробітництво з правоохоронними органами та державними органами;

– політико-правова, що полягає у всебічному юридичному забезпеченні діяльності банку, виконанні діючого законодавства;

– ринкова, яка полягає у визначенні відповідності діяльності банку потребам і вимогам ринкового середовища, а також визначенні та забезпеченні конкурентних позицій банку, його адаптаційних можливостей, забезпеченні реалізації ринкової стратегії банку;

– інтерфейсна, котра полягає у характеристиці відносин банку з контрагентами, інвесторами, клієнтами, державними органами влади;

– екологічна, яка повинна забезпечити виконання встановлених екологічних норм та мінімізацію втрат від забруднення зовнішнього середовища (фінансування банками відповідних підприємств на пільгових умовах);

– соціально-психологічна полягає у довірі, задоволеності від співпраці, між банком та клі-

єнтами і персоналом, у нейтралізації соціальних конфліктів та скарг;

– територіальна, полягає у розміщенні фронт-офісу та бек-офісів, філій, підрозділів і представництв компанії у зручних для клієнтів контрагентів та партнерів місцях із мінімальною кількістю конкуруючих фірм, що розміщені у безпосередній близькості тощо.

Тобто, складові економічної безпеки можна розподілити на внутрішні складові (фінансову, інтелектуально-кадрову, технологічну, силову), які підконтрольні банку та зовнішні складові (політико-правову, ринкову, інтерфейсну, екологічну, соціально-психологічну), які не є підконтрольними банком. Проведений аналіз дозволяє зробити висновки, що фінансова безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки банку. Об'єктом нашого дослідження є саме фінансова безпека банку, розглянемо сутнісну характеристику фінансової безпеки (табл. 2).

Отже, виходячи з різних трактувань сутності фінансової безпеки, можна виділити її ключові характеристики: забезпечує динамічний та стійкий фінансовий стан банку; сприяє ефективній діяльності банку та захисту життєво важливих соціально-економічних інтересів; забезпечує ефективний і сталий розвиток банку, збалансованість та стійкість до впливу зовнішніх та внутрішніх загроз.

До основних індикаторів, які характеризують стан банківської безпеки можна віднести: динаміку власного капіталу, рівень капіталізації банків та адекватність регулятивного капіталу; відношення активів банківської системи до ВВП, питому вагу проблемних кредитів та високоліквідних засобів в обсязі чистих активів банку; показник обсягу внесків населення до ВВП; рівень монетизації еко-

Таблиця 1

Складові економічної безпеки банку

Складові економічної безпеки	Джерело інформації										Усього
	[1, 2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]		
Фінансова (фінансова-інвестиційна)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	10
Кадрова (організаційна)	+		+	+	+	+	+	+	+	+	9
Інтелектуальна	+				+	+				+	5
Інформаційна (інформаційно-аналітична, інформаційно-технологічна)	+		+	+	+	+	+	+	+	+	9
Техніко-технологічна	+	+	+		+	+	+	+	+	+	9
Фізична (силова, матеріальна)	+		+	+	+	+		+	+	+	8
Політико-правова (правова (юридична))	+		+	+	+	+		+	+	+	8
Ресурсна	+	+									3
Ринкова		+	+	+	+	+				+	5
Інтерфейсна			+			+				+	3
Соціально-психологічна	+	+						+			4
Екологічна	+								+	+	4
Міжнародна			+								1
Територіальна						+					1
Законодавчо-політична						+					1

номіки; вартість банківських кредитів; фінансову залежність національної економіки від зовнішніх джерел, аналіз яких представлений в таблиці 3.

Значення більшості показників, що характеризують рівень фінансової безпеки банківської системи України, демонструють негативні тенденції

зміни. Це стосується рівня капіталізації банків, який за останній час знизився більш, ніж у два рази і наблизився до рівня 2,3% станом на 01.07.2017 р. Катастрофічно знизилися такі показники, як рівень монетизації економіки, показник відношення активів банків до ВВП, показник обсягу внесків насе-

Таблиця 2

Сучасні підходи щодо визначення поняття «фінансова безпека»

Автор, джерело	Визначення поняття «фінансова безпека»	Ключова ознака визначення поняття «фінансова безпека»
О. Ареф'єва та Т. Кузенко, [2, с. 101]	Фінансова безпека – стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних та оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного і фінансового розвитку	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства
М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева [11]	Фінансова безпека – фінансовий стан підприємства, який характеризується: збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством; стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; здатністю забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи	Фінансовий стан підприємства, здатність фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; здатність забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи
О.І. Хитрін [12]	Фінансова безпека банку – динамічний стан, при якому він: 1) юридично і технічно здатний виконувати та реально виконує властиві йому функції; 2) забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, господарюючих суб'єктів, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз; 3) володіє потенціалом як для кількісного, так і для якісного зростання і має в своєму розпорядженні механізми для реалізації даного потенціалу	Динамічний стан, за якого банк юридично і технічно здатний виконувати та реально виконує властиві йому функції; забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів.
Д.А. Артеменко [8]	Фінансова безпека банківської діяльності полягає в забезпеченні організаційно-управлінських, режимних, технічних і профілактичних заходів, що гарантують якісний захист прав та інтересів банку, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, забезпечення поворотності кредитів, збереження фінансових і матеріальних цінностей	Забезпечення організаційно-управлінських, режимних, технічних і профілактичних заходів, що гарантують якісний захист прав та інтересів банку, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, забезпечення поворотності кредитів, збереження фінансових і матеріальних цінностей
О.І. Барановський [13]	Фінансова безпека комерційного банку – це: – сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банком статутних цілей; – стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує.	Сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню майна і перешкодити досягненням банком статутних цілей; Стан захищеності фінансових інтересів комерційного банку, його фінансової стійкості, а також середовища, в якому він функціонує.

лення до ВВП. Так рівень монетизації економіки знизився з 46,27% станом на 01.01.2017 р. до 16,22% станом на 01.07.2017 р., що характеризує ступінь забезпеченості економіки грошима, необхідними для здійснення платежів і розрахунків та відображає довіру суспільства до національної валюти, до політики монетарної влади, а також рівень кредитної активності. Рівень монетизації економіки вважається достатнім тоді, коли коефіцієнт складає 70% (або хоча б 60%). Водночас у промислово розвинених країнах Центральної та Східної Європи цей показник сягає 70-80%.

Також негативним сигналом з погляду фінансової безпеки є і збільшення частки непрацюючих активів банків до 56,6% та зростання фінансової залежності національної економіки від зовнішніх джерел фінансування. Крім того, вартість кредитів все ще залишається достатньо високою, перевищуючи загальносвітові параметри та рентабельність багатьох підприємств. Так за даними звіту Global Competitiveness Report Всесвітнього економічного форуму в Давосі за показником надійності українські банки є найгіршими у світі – та займають 140 місце з 144 країн світу, за показником доступність за ціною фінансових ресурсів – 123 місце, за показником простота доступу до кредитів – 87 місце [14].

У 2014-2016 роках в Україні відбулася системна банківська криза. Її супроводжувало очищення сектору: неплатоспроможними визнано 90 банків, на які разом припадало близько третини активів банківської системи до кризи. З початку 2016 року кількість функціонуючих банківських установ скоротилася на 21. З них: 9 банків – через незадовільний фінансовий стан, 12 банків – унаслідок причин

нефінансового характеру: порушення вимог фінансового моніторингу (3 банки); непрозора структура власності (4 банки); самоліквідація (3 банки); конфлікт інтересів у банку (1 банк); неспроможність акціонерів збільшити статутний капітал (1 банк) [15, с. 66]. Частину пов'язаних із кризою витрат було понесено та визнано у 2017 році. Для реструктуризації системи держава вдалася до чималих витрат за такими напрямками:

– Націоналізація Приватбанку та його подальша докапіталізація у 2016-17 роках. Витрачено 4.8% ВВП відповідних років. Аудит після націоналізації виявив додаткову потребу в капіталі. Конвертація частини зобов'язань Приватбанку в капітал перед викупом банку урядом дозволила зменшити витрати держави.

– Компенсація фізичним особам вкладів, втрачених у неплатоспроможних банках, у межах гарантованих державою сум. На фінансування Фонду гарантування вкладів фізичних осіб витрачено 4.4% ВВП відповідних років.

– Кредити рефінансування, видані у 2008-2009 та 2014 роках банкам, згодом визнаним неплатоспроможними. Втрачено в підсумку 2.5% ВВП тих років, коли банки виводилися із ринку. Враховуючи низькі надходження від продажу активів ліквідованих фінансових установ, ці кошти значною мірою втрачено для НБУ.

– Рекапіталізація Ощадбанку та Укрексімбанку у 2014 та 2016-2017 роках за результатами оцінки якості активів і стрес-тестів. Витрачено 2.4% ВВП [16, с. 52].

Основне джерело фінансування витрат держави на реструктуризацію банківського сектору – це

Таблиця 3

Динаміка індикаторів фінансової безпеки банківського сектора України

Показники	1.01.2013	1.01.2014	1.01.2015	1.01.2016	1.01.2017	II.2017
1. Власний капітал банків, млрд грн	169,3	192,6	148	115	123,8	151,1
2. Відношення власного капіталу до ВВП, %	12	13,3	9,4	5,8	5,2	2,3
3. Адекватність регулятивного капіталу, % (норматив – 10%)	18,1	18,26	15,6	10	12,69	14,8
4. Відношення активів банківської системи до ВВП, %	79,8	87,8	82,3	63,3	52,7	18,83
5. Показник обсягу внесків населення до ВВП, %	25,2	29,1	25,4	20,2	18,3	15,5
6. Рівень монетизації економіки, % (50% – критичне значення)	54,8	62,4	61	50,2	46,27	16,22
7. Вартість банківських кредитів, % (у світовій практиці показник не повинен перевищувати 10%)	-	17,2	18,8	21,47	17,7	14,3
8. Частка непрацюючих активів, %	17	16	24	35	38	56,6
9. Частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі, %	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1	-
10. Фінансова залежність національної економіки від зовнішніх джерел	39,5	34	32,5	47,2	51,17	-
11. Питома вага високоліквідних засобів в обсязі чистих активів банку, %	-	11,96	12,06	15,2	15,8	16,48

*Розраховано авторами за даними [15, 16]

випуск ОВДП для докапіталізації банків та фінансування ФГВФО. Такий механізм дозволяє не перекладати витрати на бюджет одразу у поточному періоді, а фінансувати витрати поступово. Сукупні витрати держави на подолання наслідків банківської кризи, починаючи з 2014 року, становили 14% ВВП відповідних років. Ця сума перевищує обсяги коштів, витрачених протягом кризи 2008-2009 років.

Отже, за даними НБУ очищення від неплатоспроможних банків практично завершилося та розпочато наступний етап Комплексної програми розвитку фінансового сектору до 2020 року – перезавантаження банківського сектору. Під час цього етапу заплановано скасувати низку адміністративних обмежень та створити умови для відновлення кредитування, а саме: підвищити капіталізацію фінансових установ; збільшити прозорість відносин та захищеність сторін у ланцюжку «акціонер-менеджмент-клієнт»; посилити захист прав позичальників, кредиторів та інвесторів.

Висновки з проведеного дослідження.

У процесі дослідження систематизовано складові економічної безпеки банку на внутрішні (фінансову, інтелектуально-кадрову, технологічну, силову) та зовнішні (політико-правову, ринкову, інтерфейсну, екологічну, соціально-психологічну); визначено ключові характеристики фінансової безпеки банку, яка забезпечує динамічний та стійкий фінансовий стан банку та сприяє ефективній діяльності банку і захисту життєво важливих соціально-економічних інтересів; проведено оцінку сучасного стану банківської системи України в контексті рівня її безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варналій З. Проблеми і шляхи забезпечення економічної безпеки України / З. Варналій // Економіка і управління. – 2001. – № 1. – С. 18-29.
2. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 170 с.
3. Фокіна Н.П. Економічна безпека підприємства – найважливіша складова фінансової стійкості / Н.П. Фокіна, В.І. Бокій // Актуальні проблеми економіки. Сер. Фінанси та кредит. – 2003. – № 8(26). – С. 111-114.
4. Яременко С. Економічна безпека банків / С. Яременко // Інформаційний вісник Академії наук вищої школи України. – 2005. – № 4. – С. 26-34.
5. Різник Н.С. Оцінка та шляхи забезпечення економічної безпеки банку / Н.С. Різник, І.А. Воробйова // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – № 5(20). – Луцьк, 2008. – 368 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/O_FN/2008_5_2/zbirnuk_O_FN_5_4_2_183.pdf.
6. Зачосова Н.В. Формування системи економічної безпеки фінансових установ: монографія /

Н.В. Зачосова. – Черкаси: ПП Чабаненко Ю.А. – Черкаси, 2016. – 375 с.

7. Колодізев О.М. Формування універсальної системи оцінки економічної безпеки банку / О.М. Колодізев, О.М. Штаєр // Проблеми економіки. – Х. – 2011. – № 2. – С. 67-75.

8. Артеменко Д.А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности: автореферат дис. кандидата экономических наук: 08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит / Рост. гос. ун-т. – Ростов-на-Дону, 1999. – 27 с.

9. Дмитриев И.А. Определение перечня составляющих экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / И.А. Дмитриев, А.О. Блызнюк // Экономика, менеджмент, предпринимательство: сб. науч. статей Восточноукраинского национального университета имени В. Даля. – Режим доступа: <http://eme.ucoz.ua>.

10. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки, 2003. – № 3(21). – С. 12-19.

11. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: наук. моногр. / Микола Миколайович Єрмошенко, Кіра Сергіївна Горячева. – К.: Національна академія управління, 2010. – 232 с.

12. Хитрін О.І. Фінансова безпека комерційних банків [Текст] / О.І. Хитрін // Фінанси України (укр.). – 2004. – № 11. – С. 118-124.

13. Барановський О. Природа економічної безпеки комерційного банку / О. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 7. – С. 12-19.

14. Світовий економічний форум. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2015-16.pdf.

15. Річний звіт НБУ 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49064031>.

16. Звіт про фінансову стабільність. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604896>.

REFERENCES:

1. Varnalij Z. (2001), "Problemy i shliakhy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy", *Ekonomika i upravlinnia*, vol. 1, pp. 18-29.
2. Aref'ieva O.V. and Kuzenko T.B. (2004), *Planuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv [Planning of economic security of enterprises]*, *Yevrop. un-tu, Kyiv, Ukraine*.
3. Fokina N.P. and Bokij V.I. (2003), "Ekonomichna bezpeka pidpriemstva – najvazhlyvisha skladova finansovoi stijkosti", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 8, pp. 111-114.
4. Yaremenko S. (2005), "Ekonomichna bezpeka bankiv", *Informatsijnyj visnyk Akademii nauk vyschoi shkoly Ukrainy*, vol. 4, pp. 26-34.
5. Riznyk N.S. and Vorobjova I.A. (2008), "Otsinka ta shliakhy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky banku", *Ekonomichni nauky*, [Online], vol. 5, available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/O_FN/2008_5_2/zbirnuk_O_FN_5_Ch_2_183.pdf.

6. Zachosova N.V. (2016), Formuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky finansovykh ustanov [Formation of the system of economic security of financial institutions], PP Chabanenko Yu.A., Cherkasy, Ukraine.
7. Kolodiziev O.M. and Shtaiier O.M. (2011), "Formuvannia universal'noi systemy otsinky ekonomichnoi bezpeky banku", Problemy ekonomiky, vol. 2, pp. 67-75.
8. Artemenko D.A. (1999), "Mehanizm obespechenija finansovoj bezopasnosti bankovskoj dejatel'nosti" Ph. D. Thesis, Finansy, denezhnoe obrashhenie i kredit: Rost. gos. un-t, Rostov-na-Donu, Russia.
9. Dmitriev I.A. and Blyznjuk A.O. (2011), "Opredelenie perechnja sostavljajushhijh jekonomicheskoi bezopasnosti predpriyatija", Jekonomika, menedzhment, predprinimatel'stv, [Online], vol. 23, available at: <http://eme.ucoz.ua>.
10. Il'jashenko S.N. (2003), "Sostavljajushhie jekonomicheskoi bezopasnosti predpriyatija i podhody k ih ocenke", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 3, pp. 12-19.
11. Yermoshenko M.M. and Horiacheva K.S. (2010), Finansova skladova ekonomichnoi bezpeky: derzhava i pidpriemstvo [Financial component of economic security: state and enterprise], Natsional'na akademiia upravlinnia, Kyiv, Ukraine.
12. Khytrin O.I. (2004), "Finansova bezpeka komertsijnykh bankiv", Finansy Ukrainy, vol. 11, pp. 118-124.
13. Baranovs'kyj O. (2014), "Pryroda ekonomichnoi bezpeky komertsijnoho banku", Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy, vol. 7. pp. 12-19.
14. Ukrain's'ki banky najhirshi v sviti – Davos'kyj zvit (2015), "Svitovyj ekonomichnyj forum", available at: http://weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitiveness-Report_2015-16.pdf (Accessed 21 January 2016).
15. Richnyj zvit NBU 2016, available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49064031> (Accessed January 2017).
16. Zvit pro finansovu stabil'nist', available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=50604896> (Accessed June 2017).

Torianyk Zh.I.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
and Disciplines of Humanities and Social Sciences
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of SHEI "Banking University"

Kulinich Ye.P.

Master,
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of SHEI "Banking University"

THE ROLE OF FINANCIAL SECURITY IN THE SYSTEM OF BANK ECONOMIC SECURITY

In early 2014, a systemic banking crisis has taken place in Ukraine that has left such negative trends as a loss of public confidence in financial institutions, pessimistic inflation expectations, an increase in the number of bankruptcies and liquidations of financial market participants, the destruction of financial market infrastructure, and a low liquidity of the banking system. It is in these unstable conditions, in which the role of security of the banking system as a whole and of a single banking institution dramatically increases in order to continue its operation and achieve a certain level of profitability.

Thus, "economic safety of the bank" is interpreted as a combination of commercial and banking secrecy; ensuring the best use of resources for preventing threats to banks and creating conditions for stable, efficient functioning and maximizing profits; the state of vulnerability of its vital interests, interests of owners, management, personnel, and clients; the ability to withstand destructive actions in the financial market and to ensure survival in a competitive struggle; a state that is necessary and sufficient for the realization of the target function and development.

In economic literature, there are different approaches to the interpretation of the essence of economic security and its functional components: internal components (financial, intellectual and personnel, technological, power), which are controlled by the bank and external components (political and legal, market, interface, environmental, socio-psychological), which are not controlled by the bank.

The main indicators that characterize the state of bank security can be attributed to: the dynamics of equity capital, the level of capitalization of banks, and the adequacy of regulatory capital; the ratio of assets of the banking system to GDP, the share of problem loans and highly liquid assets in the net assets of the bank; the indicator of the volume of public contributions to the GDP, the level of monetization of the economy; the value of bank loans, financial dependence of the national economy on external sources.

The value of most indicators characterizing the level of financial security of the Ukrainian banking system shows a negative trend of change. This refers to the level of capitalization of banks, which has decreased more than twice in recent times and has approached the level of 2.3% as of 01.07.2017. The indicators such as the level of monetization of the economy, the ratio of banks' assets to GDP, and the indicator of the amount of contributions to the GDP have dropped dramatically. Thus, the level of monetization of the economy has decreased from 46.27% as of 01.01.2017 to 16.22% as of 01.07.2017, which characterizes the degree of security of the economy with money necessary for the implementation of payments and settlements and reflects the public confidence in the national currency, monetary policy, and the level of lending activity. The level of monetization of the economy is considered sufficient when the coefficient is 70% (or at least 60%). At the same time, in industrialized countries of Central and Eastern Europe, this indicator reaches 70-80%.

Also, a negative signal from the point of view of financial security is the increase in the share of non-working assets of banks to 56.6% and the growth of financial dependence of the national economy on external sources of funding. In addition, the value of loans still remains high enough to exceed the global parameters and the profitability of many enterprises.

Thus, according to the NBU, the clearing of insolvent banks virtually ended and the next stage of the Comprehensive Program for the Financial Sector Development by 2020 – Banking Restart was launched. During this phase, it is planned to abolish a number of administrative restrictions and create conditions for the restoration of lending, namely: to increase capitalization of financial institutions; increase transparency of relations and security of the parties in the chain "shareholder-management-client"; to strengthen the protection of the rights of borrowers, creditors, and investors.

РИЗИКИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ УКРАЇНИ

RISKS IN THE SYSTEM OF FINANCIAL SECURITY OF BANKS OF UKRAINE

УДК 336.71

Щербатих Д.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
«Європейський університет»
Черкаська філія

Шпильовий Б.В.

старший викладач кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
«Європейський університет»
Черкаська філія

У статті розглянуто ризики, що впливають на стан фінансової безпеки банків України. Охарактеризовано основні наслідки ризиків у системі фінансової безпеки банків України. Подано першочергові заходи забезпечення належного рівня фінансової безпеки банків України.

Ключові слова: фінансова безпека, банківська система, ризики, наслідки, ліквідність, прибутковість, достатність капіталу.

В статье рассмотрены риски, влияющие на состояние финансовой безопасности банков Украины. Охарактеризованы основные последствия рисков в системе финансовой безопасности банков Украины. Поданы первоочередные меры обеспечения надле-

жащего уровня финансовой безопасности банков Украины.

Ключевые слова: финансовая безопасность, банковская система, риски, последствия, ликвидность, доходность, достатность капитала.

The article examines the risks that affect the state of financial security of Ukrainian banks. The main consequences of risks in the financial safety of Ukrainian banks are described. Priority measures are put in place to ensure an adequate level of financial security for Ukrainian banks.

Key words: financial security, banking system, risks, consequences, liquidity, profitability, capital adequacy.

Постановка проблеми. У 2014 році на тлі погіршення ділової активності, стану депозитного ринку, зниження курсу гривні, що спровокували падіння платіжної дисципліни позичальників, якості кредитного портфеля, погіршення ліквідності, нарощення збитків багатьох банків, що вкрай негативно позначилося на фінансовій стійкості банківської системи України загалом, держава в особі НБУ була змушена розпочати давно назрілий процес санації вітчизняної банківської системи, що практично не мав альтернативи в умовах, котрі склалися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження ризиків у системі фінансово-економічної безпеки банків України присвячені праці таких вчених як Д. Гладких, О. Власюк, В. Коваленко, С. Швець, Л. Шемаєва В. Горбуліна.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення ризиків, їх наслідків та впровадження заходів щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2014-2016 роках в Україні відбулася системна банківська криза, яка призвела до низки суспільних втрат. Найбільші серед них – прямі витрати держави на реструктуризацію банківського сектора. Кошти пішли на докапіталізацію Приватбанку та інших державних банків, фінансування ФГВФО для виплат вкладникам збанкрутілих фінустанов. Також було втрачено значні обсяги кредитів рефінансування, отриманих банками від НБУ.

Але передумови виникнення та накопичення критичної маси проблем у банківській системі були значно глибшими: непрозорість власності абсолютної більшості установ, низька якість або відверта недостовірність звітності та аудиторських висновків [1], ризикована кредитна політика, безвідповідальне залучення депозитів населення за завищеними процентними ставками та розширення мережі відділень у боротьбі за частку ринку,

недостатня капіталізація значної кількості банків – саме ці чинники, посилені військовими діями на сході країни і обумовили банківську кризу в Україні.

У порівнянні з банківськими кризами в інших країнах прямі фіскальні витрати України на подолання наслідків кризи є помірними (14% ВВП). Загальна вартість кризи, з урахуванням прямих втрат приватного сектора – близько 38% ВВП. Значна частина втрат, визнаних протягом 2014-2017 років, виникла ще у попередніх періодах, проте, через різні обставини не відображалася банками своєчасно [2].

Характеристику системи фінансової безпеки банків України здійснимо за допомогою групи параметрів, які дозволяють охарактеризувати рівень сформованості та дієвості системи фінансової безпеки банків країни за ступенем їх захищеності та реагування на зовнішні та внутрішні ризики.

За розрахунками НБУ [3], карта ризиків, що впливають на стан фінансової безпеки банків України, має наступний вигляд (рис. 1).

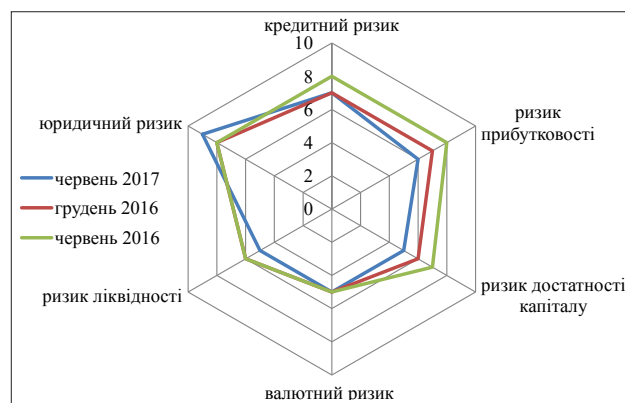


Рис. 1. Карта ризиків, що впливають на стан фінансової безпеки банків України*

*складено автором за розрахунками НБУ [2-3]

Як видно з рисунка, для фінансової безпеки банків України НБУ виділяє шість основних ризиків:

1) кредитний ризик, який відображає перспективи зміни рівня негативно класифікованих кредитів у портфелях банків та необхідність додаткового формування резервів під такі кредити. На початок 2016 року рівень негативно класифікованих кредитів зріс до найвищих історичних значень і значною мірою залишається обумовленим запізнілим визнанням банками таких кредитів. Починаючи з 2016 року, цей ризик почав повільно зменшуватися. Населення й бізнес поступово відновлюють платоспроможність, що дає змогу видавати нові кредити з низьким ризиком неповернення. Проте, реструктуризація наявних непрацюючих кредитів проходить повільно, унаслідок чого ризики зберігаються (рис. 2).

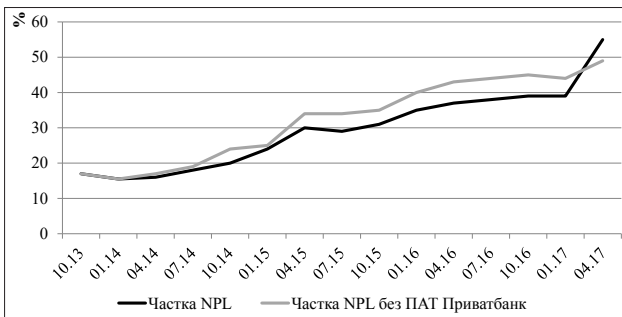


Рис. 2. Динаміка частки непрацюючих кредитів банків України

**складено автором за [2-3]*

З початку 2017 року банківська система перейшла на нові правила оцінки розміру кредитного ризику та визнання непрацюючих активів, зокрема, кредитів. Тепер українська практика максимально наближена до міжнародної. Банки відобразили реальну якість кредитного портфеля та активів. На 01.05.2017 р. частка непрацюючих кредитів (NPL) становила близько 57%. Висока частка непрацюючих кредитів є баластом для балансів банків і одним із ключових системних ризиків сектору, що серед іншого стримує відновлення кредитування. До зростання цього показника порівняно з кінцем 2016 року призвели такі фактори: визнання Приватбанком реальної якості кредитів після націоналізації (вплив +15.1 в. п.); зміна методології визначення непрацюючих кредитів (+3.6 в. п.); виключення позабалансових активів із розрахунку (+7.4 в. п.).

Протягом перших чотирьох місяців 2017 року частка непрацюючих кредитів змінювалася в межах 1,5 в. п. Це свідчить про стабілізацію якості кредитного портфеля. Обслуговування більшості цих кредитів уже ніколи не буде відновлено, тому їх доцільно повністю зарезервувати та списати. Для цього необхідно внести зміни в законодавство, щоб усунути негативні податкові наслідки для банків. Фінустановам слід активніше реструктурувати кредити добросовісним позичальникам, фінансовий стан яких відновлюється. Банки мають вико-

ристовувати інститут фінансової реструктуризації, який повноцінно запрацював у березні 2017 року. Історичні дані за частками NPL, що їх оприлюднював НБУ раніше, враховували балансові й позабалансові активи. Великі обсяги відкличних зобов'язань з кредитування зазвичай потрапляли до найвищих категорій якості, тому суттєво занижували частку NPL. Надалі цей ключовий показник враховуватиме лише балансові показники.

З 01.01.2016 діють нові правила розрахунку регулятивного капіталу. Відповідно до них, якщо оцінена сума кредитного ризику (наразі визначеного за правилами Постанови № 351) перевищує сформовані за правилами МСФЗ сукупні резерви на покриття збитків за активними операціями, то різниця (непокритий кредитний ризик) зменшує регулятивний капітал. По-суті, поняття «обсяг кредитного ризику» є еквівалентом пруденційних резервів, що їх розраховують на основі визначених НБУ правил. Таке правило ґрунтується на принципі 18 «Проблемні активи, відрахування та резерви» Основних принципів ефективного банківського нагляду Базельського комітету. Принцип передбачає, що наглядовий орган має переконатися, що створені банками резерви за МСФЗ є достатніми з точки зору банківського нагляду та повністю відповідають очікуваному збитку. В іншому випадку регулятор має вимагати підвищити відрахування до резервів або скоригувати капітал.

Для оцінювання кредитного ризику юридичної особи застосовують єдину для всіх банків скорингову модель, яка визначає фінансовий клас позичальника (з 1-го по 9-й). Додатково встановлено ознаки високого кредитного ризику, враховуючи які банк зобов'язаний віднести позичальника до 8-го класу, навіть якщо за результатами розрахунку скорингової моделі позичальник має кращий клас (від 1 до 7). Крім цього, Постанова № 351 визначає фактори, які свідчать про неможливість позичальника виконати свої зобов'язання перед банком. Якщо такі фактори з'являються, то банк зобов'язаний визнати дефолт позичальника. Усі дефолтні корпоративні кредити отримують 10-й фінансовий клас.

Надана банками інформація свідчить, що розподіл кредитного портфеля юридичних осіб за фінансовими класами близький до нормального. На це очікував регулятор під час розробки скорингової моделі.

Найбільша частка (29%) кредитів, оцінених з використанням скорингової моделі, припадає на 4 клас, що відповідає імовірності дефолту від 4% до 6%. Високу частку кредитів з 8-м фінансовим класом визначили певні ознаки високого кредитного ризику. Найвагоміший фактор – одночасне перевищення допустимих меж співвідношеннями боргу до чистого доходу (більше 2.5) та боргу до EBITDA (більше 7). Цей фактор пояснює майже

60% кредитної заборгованості у 8-му класі. Аналіз непрацюючих кредитів (10 фінансовий клас, вірогідність дефолту 100%) показує, що значна їх частка залежить від факторів дефолту, які не пов'язані з прострочкою (понад 90 днів).

2) ризик достатності капіталу передбачає оцінку можливості виконання банками вимог регулятора щодо достатності капіталу. Націоналізація Приватбанку дозволила зберегти кошти понад 20 мільйонів його клієнтів та мінімізувати ризики для фінансової стабільності, які створювала суттєва недостача капіталу цього системно важливого банку. Як наслідок, змінилася структура банківського сектору: частка державних банків у чистих активах збільшилася до 51,3% (з 28,1% на початок звітного року), а за депозитами населення – майже утричі – до 59,5%. Також зросла концентрація у секторі: питома вага 20 найбільших банків у чистих активах на кінець року становила 89,4% порівняно з 86,4% на 01.01.2016, 5 найбільших банків – 56,1% [4].

Хоча ризик достатності капіталу знизився завдяки націоналізації та докапіталізації Приватбанку, а Ощадбанк та Укресімбанк також отримали додатковий капітал від уряду, ризик достатності капіталу залишається високим через суттєві втрати банків від погіршення якості активів, хоча і наявні тенденції його поступового зменшення, оскільки більшість великих банків уже повністю або частково залучили капітал. Водночас слід зазначити, що, не зважаючи на те, що сьогодні в банківському секторі працюють лише 17 банків з іноземним капіталом [5], банки з капіталом українського походження поступово втрачають домінуючу позицію, натомість зростає питома вага банківських установ з іноземним капіталом, зокрема, російським капіталом державного походження. Частка присутності іноземного капіталу в українській банківській системі зросла з 34,0% станом на 01.01.2014 р. до 56,0% на 01.01.2017 р. [6].

Капіталізація банківської системи поступово відновлюється, проте, темпи відновлення капіталізації банків є недостатніми, адже не покривають зменшення власного та регулятивного капіталу банківської системи, що відбулося у 2014-2015 рр. (загалом за два минулі роки власний капітал банківської системи України зменшився на 89 млрд грн, або на 46%, зі 193 млрд грн до 104 млрд грн; регулятивний капітал скоротився на 74 млрд грн, або на 36%, з 205 млрд грн до 131 млрд грн) [6]. Недостатні темпи відновлення капіталізації банківської системи України призводять до погіршення фінансової стійкості як окремих банків, так і банківської системи в цілому.

3) ризик ліквідності як здатність банків повною мірою та вчасно виконувати свої зобов'язання перед вкладниками та кредиторами за досліджуваний період продовжував знижуватися завдяки

тому, що з грудня 2015 року продовжується вплив депозитів населення та суб'єктів господарювання до банківського сектора. Достатній рівень ліквідності дозволяє банкам надалі знижувати відсоткові ставки за депозитами. Ризик ліквідності суттєво зменшився і надалі зменшуватиметься, оскільки продовжується відновлення депозитної бази. Водночас ліквідність банків усе ще розподілена нерівномірно.

Націоналізація Приватбанку вирішила системну проблему, проте, створила довгостроковий виклик, бо частка держави у банківському секторі сягнула 56% за чистими активами та 62% за депозитами населення. За останній рік поступ у реформуванні державних банків практично відсутній, а стратегічні засади, затверджені урядом, не виконуються. Операційна ефективність державних банків є вкрай низькою, дедалі більшу частину процентного доходу складають купонні платежі за ОВДП, якість кредитних рішень сумнівна, а чіткі бізнес-моделі до цього часу не розроблено. Відтак, ключовим у реформуванні держбанків стає ухвалення закону, який запровадить незалежні наглядові ради та виведе банки зі сфери впливу політичних інтересів.

4) валютний ризик – ризик впливу тенденцій валютного ринку на фінансовий результат залишається помірним, адже більшість негативних наслідків девальвації гривні у кризовий період уже реалізовано. Водночас рівень доларизації активів та пасивів банків є високим. Його зростання є результатом переоцінки балансів на тлі зниження курсу національної грошової одиниці.

Якщо станом на 01.01.2014 р. загальна сума кредитного портфеля банківської системи в іноземній валюті складала близько 38 млрд дол. США [6], а рівень доларизації кредитів разом за банківською системою дорівнював 34%, то станом на 01.10.2016 р. кредитний портфель в іноземній валюті скоротився до 20 млрд дол. США, проте, рівень доларизації кредитів разом за банківською системою за рахунок зміни валютного курсу зріс до 54%. Відповідно загальний обсяг депозитів в іноземній валюті, залучених у банківську систему станом на 01.01.2014 р. складав близько 30 млрд дол. США, станом на 01.10.2016 р. він скоротився до 13,5 млрд дол. США, проте, рівень доларизації депозитів разом по банківській системі за рахунок зміни валютного курсу зріс до 47% [6]. Це створює потенційні ризики для фінустанов та позичальників у разі девальвації. Валютний ризик суттєво зменшився завдяки відновленню цін на світових сировинних ринках і зменшенню коливань обмінного курсу гривні.

5) ризик прибутковості як спроможність банків генерувати чистий прибуток суттєво зменшився завдяки зростанню операційних доходів банків та суттєвому зниженню відрахувань до резервів. Позитивним є той факт, що приватний банків-

ський сектор спрацював з прибутком у I півріччі 2017 року [6], проте, існують значні ризики прибутковості для державних банків. Існує висока вірогідність того, що сектор залишатиметься збитковим, оскільки банки і надалі здійснюватимуть значні відрахування в резерви за активними операціями. Зростання чистих процентних доходів стримуватиметься погіршенням якості кредитного портфеля.

б) юридичний ризик як можливість банків ефективно використовувати юридичні інструменти для захисту власних інтересів за останні півроку збільшився через низку суперечливих судових рішень стосовно банків-банкрутів. Покращення законодавства незначні. Більшість необхідних для розвитку фінансового сектору законів залишаються без розгляду. Юридичний ризик найбільше перешкоджає банкам відновлювати кредитування.

Слід зазначити, що дії регулятора з підвищення рівня фінансової безпеки банківської системи у 2016 році є значними. Для поліпшення нагляду за банками, розпочавши активно використовувати інструменти банківського нагляду на основі оцінки ризиків (risk-based approach) [4]. Це дало змогу посилити якість і глибину аналізу банківської діяльності, щоб краще розуміти ситуацію в банках та у разі потреби бути здатним застосувати швидкі коригуючі заходи.

У 2016 році безвиїзний нагляд продовжував використовувати систему раннього реагування (Early Warning System – EWS). Ця система дає змогу завчасно визначати банки, які потребують більш прискіпливого моніторингу та впровадження наглядових дій, спрямованих на виправлення негативних тенденцій у діяльності банків. Зокрема, прийнято рішення про реорганізацію наглядового процесу відповідно до рекомендацій Європейської банківської наглядової організації (European Banking Authority – EBA). Відповідно до EBA належний процес наглядових перевірок та оцінок (Supervisory review and evaluation process – SREP) складається з таких елементів: категоризація банків за їх значимістю та ризиковістю; моніторинг ключових показників банків; аналіз бізнес-моделі; оцінка систем корпоративного управління та внутрішнього контролю; оцінка ризиків, які загрожують капіталу; оцінка ризиків, які загрожують ліквідності та фондуванню; оцінка достатності власних коштів банку; оцінка достатності ліквідності банку; загальна оцінка SREP; наглядові заходи.

У 2016 році Національний банк провів категоризацію банків за їх важливістю для банківської системи та здійснив оцінку їх бізнес-моделей. Ключові елементи нового підходу SREP Національний банк України планує впровадити з середини 2018 року. Регулювання та нагляд за банками Посилення банківського нагляду і регулювання. У 2016 році Національний банк впровадив такі нові напрями у нагляді:

– почав уперше використовувати в тестовому режимі такі елементи SREP, як категоризація банків і групування банків за бізнес-моделями;

– розпочав розроблення принципово нового формату наглядової звітності, що базується на форматі «Єдиний звіт про результати діяльності банків» (The Uniform Bank Performance Report – UBPR). Єдиний звіт є аналітичним інструментом, створеним для банківського нагляду та експертизи. Він дає змогу краще зрозуміти адекватність надходжень, ліквідності і капіталу банку та якість управління активами і пасивами;

– організував Школу банківського нагляду та інтенсивне крос-функціональне навчання наглядовців у Школі;

– оптимізував підготовку аналітичної та наглядової звітності, зокрема, поліпшив наглядову аналітику, упровадивши щомісячну та щоквартальну управлінську звітність щодо стану банківського сектору;

– продовжив практику регулярного діалогу з учасниками банківського сектору із роз'яснення змін у нормативно-правових актах щодо нагляду;

– удосконалив рейтингову систему оцінки банків за результатами інспекційної перевірки CAMELS, доповнивши компонентом «О» та актуалізувавши критерії оцінок.

Прийняттям Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 30.06.2016 № 351 завершилася робота над новим підходом до оцінки кредитних ризиків банків.

Новий підхід відповідає світовим стандартам і ґрунтується на Базельських принципах банківського нагляду. Зокрема, сумісний із стандартом МСФЗ 9 (Фінансові інструменти), який також вимагає оцінки очікуваних збитків за фінансовими інструментами та буде впроваджено на міжнародному рівні із 01.01.2018. Зміна підходу до оцінки кредитних ризиків спрямована на забезпечення повної і своєчасної оцінки банками величини кредитного ризику, що сприятиме коректному розрахунку їх капіталу та, у кінцевому результаті, посилить фінансову стійкість банківського сектору. Положення розроблялося понад рік разом із банківською спільнотою, із залученням експертів Міжнародного валютного фонду, Світового банку, міжнародної компанії Oliver Wyman, USAID.

Важливою особливістю нового підходу є поєднання чітких деталізованих правил та загальних принципів оцінки кредитного ризику, що передбачає можливість використання обґрунтованого судження як банку, так і регулятора. У результаті банки не зможуть не визнавати низьку якість активів, посилаючись на формальні правила. Для розрахунку величини очікуваних збитків положенням передбачено застосування рекомендованої Базельським комітетом з банківського нагляду формули, яка

використовує три компоненти: імовірність дефолту боржника (PD – probability of default), рівень втрат у разі дефолту (LGD – loss given default) та борг за активом (EAD – exposure at default). Підходи, передбачені положенням, ураховують висновки Національного банку про практику оцінки банками кредитних ризиків, зроблені, у тому числі за результатами діагностичного обстеження банків.

Враховуючи все зазначене вище, першочерговими заходами забезпечення належного рівня фінансової безпеки банків України мають бути наступні:

- 1) відновлення прибуткової діяльності та рекапіталізація банківської системи;
- 2) забезпечення монетарного суверенітету банківської системи України шляхом поступового зниження частки банків з капіталом іноземного походження у статутному капіталі банків до безпечного рівня нижче 40%;
- 3) відновлення депозитного ринку та активізація кредитної діяльності банків;
- 4) забезпечення збалансованої валютної структури банківських кредитів і депозитів;
- 5) забезпечення стабільності національної грошової одиниці як умова посткризового відновлення банківської системи України;
- 6) реалізація комплексу дій з підвищення прозорості відносин та захищеності сторін у ланцюжку «акціонер-менеджмент-клієнт»;
- 7) посилення захисту прав позичальників, кредиторів та інвесторів.

Висновки з проведеного дослідження. Комплексне впровадження заходів щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки банків України має підвищити рівень фінансової безпеки банків України, попередити розгортання ризиків банківській системі та сприяти її посткризовому відновленню.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладких Д. М. Стабілізація банківської системи шляхом підвищення довіри до бан-

ків та забезпечення прозорості діяльності НБУ / Д. М. Гладких / Відділ фінансової безпеки – № 66, Серія «Економіка» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.

2. Звіт про фінансову стабільність. – Випуск 3 – Червень 2017. – К.: НБУ – 59 с.

3. Звіт про фінансову стабільність. – Випуск 2 – Грудень 2016. – К.: НБУ – 66 с.

4. Річні звіти Національного банку України за 2002-2016 роки: Річна звітність НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

5. Основні показники діяльності банків України / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

6. Показники банківської системи. Кількість структурних підрозділів банків / Офіційний сайт НБУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Hladkykh D. M. (2015) "Stabilization of the banking system by increasing confidence in banks and ensuring the transparency of the activities of the NBU", The Department of financial security, Series «Economics», [Online], vol. 66, available at: <http://www.niss.gov.ua> (Accessed 4 August 2015).

2. The national Institute for strategic studies (2016), "The financial stability report", available at: <http://www.bank.gov.ua> (Accessed 1 December 2016).

3. The national Institute for strategic studies (2017), "The financial stability report", available at: <http://www.bank.gov.ua> (Accessed 1 June 2017).

4. The national Institute for strategic studies (2017), "Annual reports of the National Bank for 2002-2016 years: the Annual accounts of the NBU", available at: <http://www.bank.gov.ua> (Accessed 25 March 2017).

5. The national Institute for strategic studies (2017), "Annual reports of the National Bank for 2002-2016 years: the Annual accounts of the NBU", available at: <http://www.bank.gov.ua> (Accessed 01 February 2017).

6. The national Institute for strategic studies (2017), "Indicators of the banking system. The number of structural units of banks", available at: <http://www.bank.gov.ua> (Accessed 5 October 2017).

Shcherbatykh D.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics, Finance,
Accounting and Audit
Cherkasy branch

Private Higher Educational Establishment “European University”

Shpylovyi B.V.

Senior Instructor at Department of Economics,
Finance, Accounting and Audit
Cherkasy branch

Private Higher Educational Establishment “European University”

RISKS IN THE SYSTEM OF FINANCIAL SECURITY OF BANKS OF UKRAINE

In 2014-2016 in Ukraine, a systemic banking crisis took place, which led to a number of social losses. The largest loss among them is direct government spending for the restructuring of the banking sector.

But, the prerequisites for the emergence and accumulation of a critical mass of problems in the banking system were much deeper: the lack of transparency in the ownership of the absolute majority of institutions, the decline in the payment discipline of borrowers, the quality of the loan portfolio, the deterioration of liquidity, the build-up of losses of many banks, poor quality or overt accuracy of reporting and audit conclusions, risky credit policy, irresponsible attraction of deposits of the population at inflated interest rates and expansion of the network of departments in the struggle for a part of the market, insufficient capitalization of a significant number of banks – these factors, reinforced by military operations in the east of the country, led to the banking crisis in Ukraine.

Therefore, the aim of the study is to summarize the risks and their consequences in the financial safety system of Ukrainian banks.

The comprehensive implementation of the proposed measures to ensure the proper level of financial security of Ukrainian banks should increase the level of financial security of Ukrainian banks, prevent the deployment of risks of the banking system, and contribute to its post-crisis recovery.

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ГРОШОВІ КОШТИ ТА КАСОВІ РОЗРАХУНКИ
ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮMONEY AND CASH CALCULATIONS
AS AN ACCOUNTING AND CONTROL OBJECT

УДК 2964

Гайдаржийська О.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
обліку і аудиту
Національний авіаційний університет
Вишнеvsька В.С.
студентка
Національний авіаційний університет

У статті вивчено форми та функції грошей, а також досліджено існуючі методи грошово-кредитної політики держави. Інформаційний характер і нові підходи до суті грошей через призму науки. Вони викликають необхідність перегляду процесу ведення бухгалтерського обліку. А також контролю операцій з грошовими коштами та розрахунками. Від стабільності грошей значною мірою залежить стабільність і ефективність економічної системи.

Ключові слова: грошові кошти, грошовий обіг, готівковий обіг, готівка, оборотні кошти, гроші.

В статье изучено формы и функции денег, а также исследованы существующие методы денежно-кредитной политики государства. Информационный характер и новые подходы к сути денег через призму науки. Они вызывают необходимость пересмотра

процесса ведения бухгалтерского учета. А также контроля операций с денежными средствами и расчетами. От стабильности денег во многом зависит стабильность и эффективность экономической системы.

Ключевые слова: денежные средства, денежное обращение, денежный оборот, наличные, оборотные средства, деньги.

The article examines forms and functions of money, as well as the existing methods of monetary policy of the state. Information character and new approaches to the essence of money through the prism of science. They call for a revision of the accounting process. And also control of operations with cash and settlements. The stability and efficiency of the economic system largely depend on the stability of money.

Key words: money resources, money circulation, money turnover, cash, circulating assets, money.

Постановка проблеми. Економічний розвиток суспільства спричинив появу електронної форми грошей, яка відображає їх інформаційну функцію. За її допомогою можна не лише оцінити реальний стан підприємства, але також прогнозувати його розвиток, планувати роботу. Будь-яке підприємство щоденно здійснює велику кількість розрахункових операцій зі своїми контрагентами, бюджетом, працівниками, власниками. У зв'язку із упровадженням Міжнародних стандартів фінансової звітності, нестабільністю законодавства та розвитком економіки саме операції щодо ведення обліку грошових коштів та розрахунків зазнають найбільших змін. Тому наявність суперечливих питань та неузгодженостей при веденні обліку грошових коштів і розрахунків вимагає більш детального їх вивчення та пошуку єдиних шляхів вирішення цих проблем.

Аналіз останніх досліджень. При аналізі поглядів на сутність грошових коштів і розрахунків було виявлено, що питання їх обліку і контролю досліджувалися багатьма науковцями, а саме: М.О. Вознюк, Р.Р. Коцовською, В.Г. Ричаківською, Р.С. Табачуком [1], А.С. Гальчинським [2], В.П. Завгороднім [3], Г.Г. Кірейцевим [4], В.Д. Лагутіним [5], Н.І. Ладутько [6], В.В. Сопко [7], М.І. Савлуком, А.М. Мороз, А.М. Коряк [8] та ін. Так А.Г. Загородній [3] та Г.Л. Вознюк [1] розглядають грошові кошти (кошти грошові) – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. М.І. Савлук, А.М. Мороз, А.М. Коряк [8] стверджу-

ють, що грошові кошти – доходи і надходження, що акумулюються в грошовій формі на рахунках підприємств, організацій, установ у банках і використовуються для забезпечення їх власних потреб або розміщені у вигляді ресурсів банків.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення форми грошей та дослідження методів грошово-кредитної політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гроші – найдинамічніший елемент економічної системи, а їх обіг формує кровоносну систему галузей економічної діяльності. Об'єкт обліку – грошові кошти, які знаходяться в касі підприємства, обліковуються за номіналом. Одиниця обліку – номінал купюр.

Тому від стабільності грошей значною мірою залежить стабільність і ефективність економічної системи. Виконання грошима функції надають цілісності народному господарству окремої країни та частково світовій економіці. У свою чергу, стабільність і сила (міцність) національних грошей залежать від економічної могутності країни, конкурентоспроможності її товарів, соціально-економічної та політичної злагоди в державі та ін. [1]. Правильно діюча грошова система впливає життєву силу в кругообіг доходів і витрат, який уособлює всю економіку.

Гроші можуть виступати в різних формах (рис. 1) і виявляють свою сутність через функції, які вони виконують. Завдяки функціям грошей в якості засобів обігу та платежу, вони знаходяться в постійному

русі. Рух грошей у внутрішньому обороті країни являє собою грошовий обіг, який виражений у готівковій та безготівковій формах, які, своєю чергою, опосередковують рух товарів і послуг, а також обслуговують нетоварні платежі. Тому не дивно, що основою грошового обігу є товарне виробництво, яке пов'язане з товарним оборотом.

Також металеві та паперові гроші можуть зберігатися в касі підприємства, де безпосередньо ведеться їх контроль та облік. Каса – самостійний структурний підрозділ підприємства, призначений для зберігання коштів і проведення розрахунків готівкою. Матеріальна відповідальність за зберігання коштів і ведення касових операцій покладена на касира, з яким укладають договір про матеріальну відповідальність у формі зобов'язання касира. Зобов'язання касира зберігається у головного бухгалтера.

Регламентування ведення касових операцій забезпечує здійснення контролю за додержанням касової дисципліни, сприяє поліпшенню обліку.

За допомогою грошового обігу здійснюються прямі та зворотні зв'язки між виробництвом і попитом. Але при цьому грошовий обіг не можна обмежувати участю грошей в товарному обороті, бо гроші своєю чергою здійснюють і самостійний рух. Грошовий обіг – сукупність всіх потоків грошо-

вих коштів, які представлені готівковим обігом: рух банкнот, розмінних монет і паперових грошей (казначейських білетів) та безготівковим обігом: перерахування коштів з рахунка на рахунок підприємства через фінансово-кредитні установи на основі розрахункових і платіжних документів (рис. 2).

Сьогодні обмін у будь-якій економіці (ринковій, командній та ін.) здійснюється за допомогою грошей, які є мастилом, що полегшує цей процес. Навіть В.І. Ленін писав, що продукт окремого виробника, призначений для чужого споживання, може дійти до споживача і дати право виробнику на отримання іншого суспільного продукту тільки прийнявши форму грошей, тобто, якщо він попередньо відображений у суспільному обліку як в якісному, так і в кількісному відношеннях. Він також зазначав, що, по-перше, гроші являють собою історично визначену, характерну розвинутому товарному господарству форму економічних зв'язків між товаровиробниками, а по-друге, гроші слугують засобом стихійного обліку кількості та якості суспільної праці товаровиробників, що здійснюється на ринку.

Регулювання грошового обігу здійснюється на основі використання законів грошового обігу. Рівновага товарної й грошової маси залежить від трьох факторів: кількості проданих товарів, рівня товар-

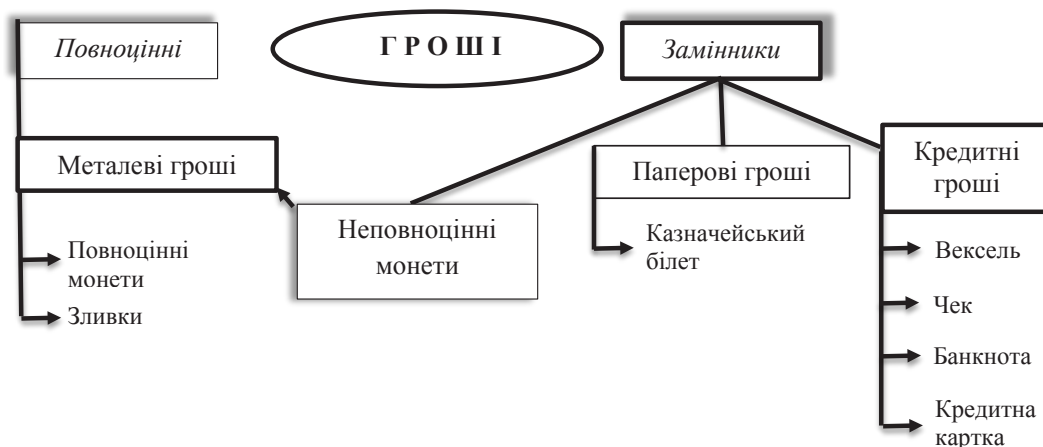


Рис. 1. Форми грошей

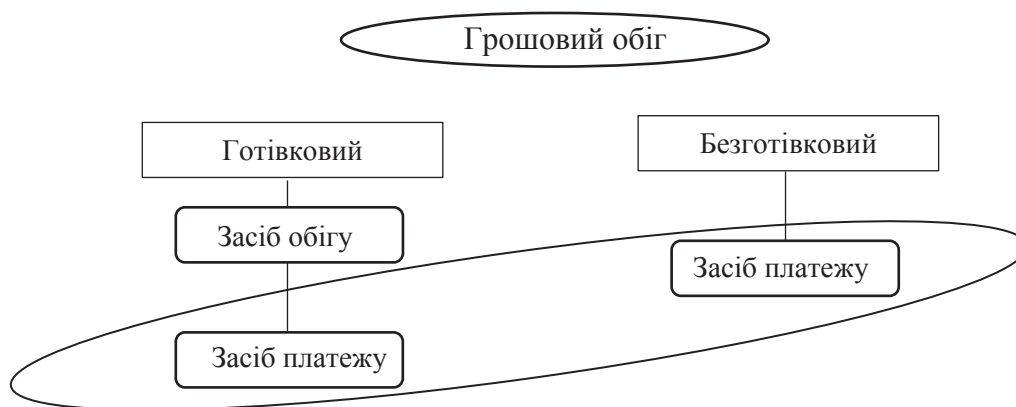


Рис. 2. Грошовий обіг

них цін, швидкості обертання грошової одиниці. Всі ці фактори безпосередньо залежать від стану й рівня виробництва, використання переваг суспільного поділу праці, рівня продуктивності праці [4]. Якщо в країні ростуть ціни, то при незмінному обсязі виробництва і тій же швидкості обороту грошей маса грошей в обігу має бути збільшена. При незмінних цінах і обсягах виробництва гроші починають обертатися з більшою швидкістю і в цьому випадку можна обійтись меншою кількістю грошей.

Кількість грошей, що обертаються в країні, має відповідати обсягу торгових угод за певний період при нормальній швидкості обігу грошей. Підтримання такого балансу в країні досягається за допомогою сукупності методів грошово-кредитної політики, яка здійснюється від ім'я держави центральним банком. Таким чином, паперово-грошовий обіг характеризується надзвичайною нестійкістю, бо випуск грошей визначається не потребами товарного обігу, а потребами держави.

При такому механізмі автоматичного вилучення коштів надлишок грошей в обігу відсутній. Україна сьогодні розбудовує новий паперово-грошовий обіг, обов'язки підтримання товарно-грошової рівноваги в країні покладені на Національний банк України, який виступає організатором і виконавцем грошових розрахунків. Як вже зазначалося, грошовий обіг поділяється на безготівковий та готівковий обіг, між якими існує тісний зв'язок: обороти готівкових і безготівкових коштів взаємно доповнюють і обумовлюють один одного. Проте, безготівковий обіг є більш контрольованим. Готівковий обіг здійснюється через оплату купівлі товарів і послуг та боргових зобов'язань у сфері особистого споживання за допомогою банківських чи казначейських білетів та розмінною монетою. Це пов'язано з тим, що розмір грошових платежів тут у середньому менший, а потреба в негайному їх здійсненні значно вища. Тому платежі готівкою у сфері особистого споживання вигідніші й зручніші, ніж через банки. Але з розвитком товарно-грошових відносин, удосконаленням кредиту та комп'ютеризацією банківської діяльності сфера готівкового обігу поступово буде все більше звужуватися [5]. У грошовій системі України готівковий обіг має значну роль, пов'язану переважно з обслуговуванням населення у процесі формування та розподілу його грошових доходів. Він переважно опосередковує оборот грошових доходів і витрат населення, приватних громадян, що займаються індивідуальною трудовою діяльністю, приватних підприємців і меншою мірою – внутрішньогосподарський оборот. Тоді як безготівкові кошти ("нематеріальні" гроші, які існують тільки на рахунках кредитних установ) на сучасному етапі розрахунків використовуються між юридичними особами (підприємствами, установами, організаціями) та все більшою мірою населенням.

Переважаючою частиною грошового обороту є безготівковий обіг, це зумовлено, насамперед, вигідністю таких розрахунків для економічних суб'єктів. Ряд вчених сутність безготівкових розрахунків зводить до розрахунків у сфері безготівкового обігу. Так В.Д. Лагутін визначає безготівкові розрахунки, як розрахунки, що проводяться без участі готівки, тобто у сфері безготівкового грошового обігу [5]. Р. Коцовська, В. Рисаківська, Р. Табачук і М. Вознюк під безготівковим платіжним оборотом розуміють ту частину платіжного обороту, яка проводиться в банках за рахунками, а не готівкою [1].

М.І. Савлук, А.М. Мороз, А.М. Коряк наводять таке визначення безготівкових розрахунків – це грошові розрахунки, що здійснюються шляхом записів на відповідних рахунках клієнта (розрахункових, поточних тощо) [8]. Рівень розвитку безготівкового обороту в тій чи іншій країні залежить від рівня розвитку товарно-грошових відносин, досконалості банківської справи, цілей і методів регулювання грошового обороту. Скажімо, нині у зв'язку з низьким рівнем товарно-грошових відносин та примітивністю банківського обслуговування у сфері особистого споживання безготівкові гроші використовуються вкрай нераціонально.

Якщо ж розглядати "вміст" грошей, то власне гроші являють собою активи, які можна негайно використовувати для платежів. Сюди входить готівка (паперові та металеві гроші), а також депозити на рахунках, на які можна випускати чеки [7]. Виникнення депозитних, а далі й електронних грошей, за допомогою яких здійснюється автоматичне переведення грошових сум за безпосереднім розпорядженням власника поточних рахунків, органічно поєднало в собі переваги депозитної та готівкових форм грошей. Тут немає потреби переносити великі маси готівки, досягається значна економія витрат, кожен платник може миттєво виконати платіж. На певному етапі розвитку суспільства з появою банків з'являються кредитні гроші. Кредитні гроші – це знаки вартості, які виникли на основі кредиту та виконують функції засобу обігу та засобу платежу. На відміну від паперових грошей кредитні гроші одночасно є знаками вартості та кредитними документами, які виражають відносини між кредитором і позичальником. Могутність будь-якої країни залежить значною мірою від стабільності кредитно-паперових грошей. Завдяки позитивним характеристикам кредитних грошей значною мірою долається криза неплатежів, впроваджуються прогресивні форми грошового обігу, може стримуватися інфляція. Тому при розгляді форм безготівкових розрахунків (видів кредитних грошей) було визначено, що широким упровадженням векселів можна значною мірою подолати кризу неплатежів. На відміну від паперових грошей, що можуть випускатися безпосередньо для покриття дефіциту державного бюджету (що стимулює інфляцію), бан-

кнота, що випускається з цією метою під боргові зобов'язання казначейства, за оптимальних розмірів державного боргу не є фактором інфляції. Широке впровадження чеків і векселів розширює сферу безготівкових розрахунків, що є прогресивною формою грошового обігу [6]. Взагалі, чек – універсальний платіжний засіб, який застосовується як у внутрішньому обороті країни (при отриманні готівки, при розрахунках за товари та послуги), так і в міжнародних розрахунках.

Наступна складова кредитних грошей – кредитна картка – іменний документ, який випускається банком або торговельною фірмою, який посвідчує особу власника рахунку в банку та дає право на придбання товарів і послуг у роздрібній торгівлі без оплати готівкою. Кредитні картки дають можливість мати у розпорядженні менше готівки та чекових вкладів для укладення угоди. Інакше кажучи, вони допомагають синхронізувати витрати та доходи, зменшуючи тим самим необхідність у збереженні готівкових і чекових вкладів [6]. Розрахунки пластиковими картками передбачають попереднє відкриття картрахунку, на який власник вносить певну суму коштів (перераховує з поточного та ін. рахунків), у межах якої він зможе проводити безготівкові розрахунки. У країнах з високим рівнем розвитку банківської системи широко застосовуються різні види пластикових карток. Найбільш поширеними є Visa, Mastercard, American Express та ін. Грошові кошти підприємств і господарських організацій – оборотні кошти, які будуть використані на оплату виробничих запасів; відрахування на соціальне страхування та в інші централізовані фонди до їх перерахування; частина прибутку до його відрахування в бюджет і чистий прибуток до використання за призначенням; кошти амортизаційного, ремонтного фонду до їх використання за призначенням; залучені кошти інших підприємств і організацій, громадян шляхом випуску акцій [7]. Для підприємства основним завданням є оптимізація середнього поточного залишку його грошових коштів, яке забезпечує їх ефективне використання: надлишок призводить до втраченої вигоди від фінансових вкладень, нестача викликає труднощі у розрахунках з поставальниками, податковими органами, а також з персоналом по оплаті праці тощо. Оскільки грошові кошти є формою вираження оборотних коштів, то необхідно з'ясувати, яке місце вони займають у кругообороті засобів підприємства. При вивченні поняття "оборотні кошти" проаналізовано погляди провідних вчених, та було виявлено, що під визначенням "оборотні кошти" автори розуміють:

– сукупність всіх виробничих засобів підприємства, його дебіторська заборгованість, грошові кошти, короткострокові фінансові інвестиції та векселі;

– грошові кошти, які перебувають в обігу;

– грошові кошти підприємства, які авансуються (в матеріальні цінності) для формування оборотних фондів та фондів обігу.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що ціна як економічна характеристика є вагомим регулятором на ринку. До методів її визначення на промислових підприємствах відносять комбіновані, що дає змогу виробнику максимально віднайти баланс між власними та споживчими комерційними інтересами. З проведеного дослідження можна зробити висновок, що такий об'єкт бухгалтерського обліку як грошові кошти займає значне місце в життєдіяльності підприємства, є вираженням оборотних коштів на стадіях постачання і реалізації кругообороту діяльності та вираженням капіталу підприємства, який спрямований на забезпечення його повноцінного функціонування.

У товарному господарстві, яке засновано на приватній власності, гроші слугують знаряддям диференціації товаровиробників, збагачення людини людиною. Вони є інструментом, який полегшує проведення розрахунків і забезпечує задоволення вимог суб'єктів господарювання, які виникли при укладанні договорів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котовська Р.Р., Ричаківська П.Г., Табачук Р.С., Вознюк М.О. Операції комерційних банків – Львів: Центр Європи, 1997. – 276 с.
2. Гальчинський А.С. Теорія грошей: Навч. посібник. – К.: Основи, 1998. – 415 с.
3. Завгородній В.П. Бухгалтерський учет в Україні (С использ. нац. стандартов): Учеб. пособие для студентов вузов. – 5-е изд., доп. и перераб. – К.: А.С.К., 2001. – 848 с.
4. Організація міжнародних кредитно-розрахункових відносин: Навчальний посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 368 с.
5. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посібник. – 2-е вид. стереот. / В.Д. Лагутін. – К.: Знання, 2001. – 216 с.
6. Ладутько Н.И. Учет, контроль и анализ денежных средств, расчетных и кредитных операций. – Минск: ООО "Мисанта", 1997. – 212 с.
7. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 260 с.
8. Савлук М.І., Мороз А.М., Коряк А.М. Вступ до банківської справи. – К., Лібра, 1998. – 344 с. С. 37, 42, 224.

REFERENCES:

1. Kotovska R.R., Richakivska P.G., Tabachuk R.S., Voznyuk M.O. (2015) Operacii komercijnix bankiv – Lviv: Centr Evropi – 276 s.
2. Galchinskij A.S. (2008) Teoriya groshej: navch. posibnik. – K.: Osnovi – 415 s.
3. Zavgorodnij V.P. (2008) Buxgalterskij uchet v ukraine (s ispolz. nac. standartov): ucheb. posobie dlya

studentov vuzov. – 5-e izd., dop. i pererab. – K.: a.s.k. – 848 s.

4. Kirejceva O.O. (2009) Organizaciya mizhnarodnix kreditno-rozraxunkovix vidnosin: navchalnij posibnik / za red. prof. g.g. Kirejceva O.O. – Zhitomir: Zhiti. – 368 s.

5. Lagutin V.D. (2015) Kredituvannya: teoriya i praktika: navch. posibnik. – 2-e vid. Stereot. / V.D.. Lagutin. – K.: Znannya. – 216 s.

6. Ladutko N.I. (2010) Uchet, kontrol i analiz den-zhnyx sredstv, raschetnyx i kreditnyx operacij. – Minsk: OOO "Misanta". – 212 s.

7. Sopko V.V., Zavgorodnij V.P. (2000) Organizaciya buxgalterskogo obliku, ekonomichnogo kontrolyu ta analizu: pidruchnik. – K.: KNEU. – 260 s.

8. Savluk M.I., Moroz A.M., Koryak A.M. (2008) Vstup do bankivskoï spravi. – K.: Libra, – 344 s. S. 37-42, 224.

Vyshnevska V.S.

Student

National Aviation University

Haydarzhyska O.M.

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Finance, Accounting and Audit

National Aviation University

MONEY AND CASH CALCULATIONS AS AN ACCOUNTING AND CONTROL OBJECT

Cash is highly liquid assets are the subject of special attention in the organization and accounting of cash flow entities. The unstable monetary framework in Ukraine requires further in-depth development of cash management issues, more informative process through properly organized accounting and analysis. Rectifying the problem may in particular amendments to the Plan of Accounts for individual accounts accounting of funds, cash equivalents and current financial investments that promote authentic display of objects registered in the chart of accounts and financial statements and systems analysis of cash flows based on the analysis of liquidity balance, liquidity indicators to measure businesses, cash flow statement, indicators of business activity, financial analytical group factors, which characterize the cash flows.

In the article, there is theoretically generalized and offered a solution to a scientific problem, which can improve the methodology of accounting, analysis, and audit of cash businesses, formed practical recommendations, which are aimed at increasing information resources about the effective use of funds.

In the article, it is investigated the current state of cash flows. Also, the article describes the problems of cash payments in Ukraine. Cash transactions are ones that are settled immediately in cash. Cash transactions also include transactions made through cheques. Cash transactions may be classified into cash receipts and cash payments.

Described the role of an audit of cash flow. Full or partial audit of cash transactions over a specific period, to determine if all cash received is properly recorded, all disbursements are properly authorized and documented, recorded cash balance matches cash on hand and/or on deposit.

ПРО ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ПОДАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ

ABOUT FEATURES OF ELECTRONIC REPORTS FORMATION AND REPORTING IN UKRAINE

УДК 657.37:004.91

Городиський М.П.

к.е.н., доцент
Житомирський державний
технологічний університет

Грабчук І.Л.

к.е.н., доцент
Житомирський державний
технологічний університет

Рабощук А.О.

магістрант
Житомирський державний
технологічний університет

У статті розкрито хронологічну послідовність запровадження електронного звітування в Україні. Аналізуючи, систематизуючи наукові праці вчених, враховуючи наявну практику, було узагальнено переваги та перешкоди на шляху впровадження електронної звітності в Україні.

Ключові слова: звітність, електронна звітність, комп'ютеризація обліку, електронний документообіг, бухгалтерський облік.

В статті раскрыто хронологическую последовательность введения электронной отчетности в Украине. Анализируя, систематизируя научные труды ученых, а также учитывая имеющуюся практику, обобщены преимущества и препятствия на

пути внедрения электронной отчетности в Украине.

Ключевые слова: электронная отчетность, отчетность, компьютеризация учета, электронный документооборот, бухгалтерский учет.

The purpose of the paper is to determine the stages of implementation of electronic reporting in Ukraine, to substantiate the main advantages and obstacles of the implementation of this process. Analysing, systematising scientific works of scientists, taking into account the existing practice, the advantages and disadvantages of introducing electronic reporting in Ukraine are generalised.

Key words: reports, electronic reports, computerisation of accounting, electronic document flow, accounting.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційних технологій призводить до суттєвих змін у роботі бухгалтера – від способу узагальнення даних до режиму його праці. А все тому, що використання сучасних програмних продуктів, новітньої техніки дозволяє зекономити час на виконання стандартних операцій.

Технічні зміни найбільш вплинули на такий елемент методу бухгалтерського обліку, як звітність. У повсякденній діяльності бухгалтера міцно закріпилося поняття «електронний звіт», проте, його використання на практиці (насамперед, у зв'язку з наявністю відмінностей у нормативно-правових актах) продовжується здійснюватися зі значними труднощами. У той же час звітність в електронній формі, будучи елементом комп'ютеризації обліку, полегшує та пришвидшує облікові процеси на підприємстві, а тому дослідження в області такої форми звітності є актуальними та вагомими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню у сфері комп'ютеризації обліку, інформаційних бухгалтерських системах присвячені праці таких вчених і науковців, як: С.В. Івахненко, В.П. Завгородний, С.А. Гаркуша, А.П. Дикий, Ю.Д. Довгаль, С.М. Деньга, К.С. Жадько, Н.М. Лисенко, О.В. Мінаков, Л.А. Попкова, А.О. Ніколашин, О.Г. Додонов, О.М. Барановський та інші. Дослідженням саме електронної звітності займаються С.В. Івахненко, А.І. Сердюк, І.О. Карлова, О.І. Поліщук.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд основних етапів розвитку електронної звітності, що дозволить визначити найбільш проблемні питання, які супроводжують даний процес.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Комп'ютеризація бухгалтерського обліку є ваго-

мим і невід'ємним процесом сучасності, що включає в себе і застосування електронної звітності.

Звітність є підсумковим елементом діяльності підприємства, який відображає основну інформацію про діяльність суб'єкта господарювання, його стан та можливості. Звітність складається та подається для чіткого уявлення про те, що відбувається на підприємстві, аби прийняти відповідне управлінське рішення.

За змістом бухгалтерська звітність поділяється на фінансову (містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за певний період); управлінську (містить поточні дані фінансового та нефінансового характеру щодо діяльності підприємства; складається на вимогу управлінського персоналу на певну дату чи за період); податкову (подається платниками податків до органів Державної фіскальної служби і на підставі якої здійснюються нарахування та/або сплата податку, збору (обов'язкового платежу); статистичну (формується на підставі даних бухгалтерського обліку для розрахунку статистичних показників щодо економічних, соціальних, демографічних, екологічних явищ та процесів, які відбуваються в країні, її регіонах та галузях економіки для забезпечення цією інформацією держави та суспільства).

Кожен з наведених видів звітності може електронну форму. Проте, чіткого поняття «електронна звітність» або «електронний звіт» немає. Відповідно до Інструкції з підготовки і подання податкових документів в електронному вигляді засобами телекомунікаційного зв'язку Державної податкової адміністрації України є податковий документ в електронному вигляді – податкова звітність, реєстри отриманих та виданих податкових наклад-

них з податку на додану вартість та інші звітні податкові документи, інформація в яких зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа [7]. Одночасно згідно із Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг» «електронний документ – документ, інформація в якому зафіксована у вигляді електронних даних, включаючи обов'язкові реквізити документа» [2].

Таким чином, електронний звіт – це звіт, що складається в електронній формі відповідними суб'єктами у спеціальному програмному забезпеченні, інформація в якому фіксується у вигляді електронних даних із обов'язковими реквізитами та засвідчується необхідними цифровими підписами. Це одночасно і форма, і спосіб подачі будь-якої звітності.

До 2003 року в Україні звітність подавалася у паперовому вигляді. Скласти її можна і за допомогою бухгалтерського або неспеціалізованого програмного забезпечення, але прийняття відбувалося тільки у паперовому форматі. Подача звітності здійснювалася або вручну за місцем реєстрації платника податків, або поштою. Проте, 22.05.2003 р. були прийнято два основні закони, що офіційно зафіксували впровадження використання електронних документів, у тому числі електронних звітів, – Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» [2] та Закон України «Про електронний цифровий підпис» [1]. Загалом з 2003 року відбувалося подальше впровадження електронної звітності, основні дати даного процесу відображено на рис. 1.

На теперішній, 2017, рік електронну звітність можна подавати до Державної фіскальної служби України; Пенсійного фонду України; Державної служби статистики України (Держкомстат); Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (ФСС з ТВП); Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України (ФСС) та інші органи.

Процес створення та подачі електронної звітності передбачає використання спеціального бухгалтерського програмного забезпечення зі звітності (далі БПЗзз). За допомогою БПЗзз, в якому знаходяться законодавчо затверджені типові форми звітів, бухгалтер створює та заповнює відповідний звіт в електронному форматі. Формати звітності у електронній формі встановлено Наказом Міністерства доходів і зборів України від 29.11.2013 р. № 729 «Про затвердження Формату (стандарту) електронного документа звітності суб'єктів господарювання та Опису довідників, що публікуються з Форматом (стандартом) електронного документа звітності суб'єктів господарювання» [8], згідно якого основним форматом електронної звітності є XML, що має розширення.xml. У деяких випадках використовується ще один формат – Adobe Portable Document Format (PDF), за допомогою якого відбувається розробка електронних форм звітності та кодування їх полів у документах.

Проте, у вітчизняній та міжнародній практиці використовуються й інші електронні формати, хоча не всі вони розроблялися і призначалися для фінансової звітності. Основним напрямом розвитку стандартизації електронного документообігу

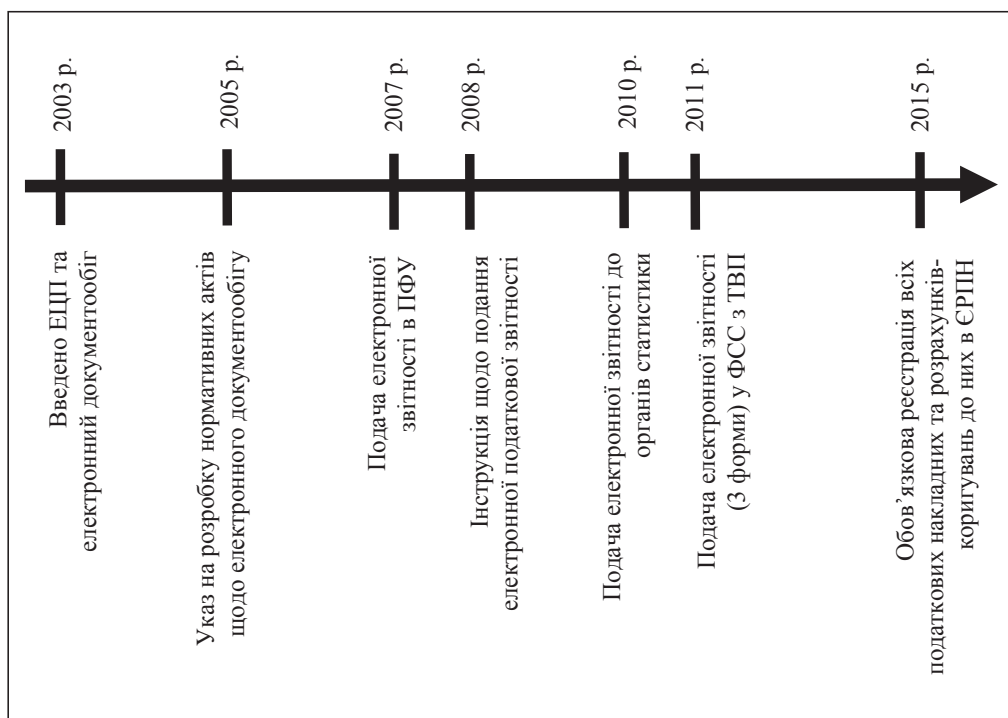


Рис. 1. Хронологія запровадження електронної звітності в Україні

є впровадження уніфікованого формату обміну звітними даними в розрізі можливих сфер застосування [6, с. 123].

С.В. Івахненко [3; 4] та А.І. Сердюк [9] розглядають можливість вдосконалення електронної звітності не тільки, орієнтуючись на державні органи, але і на платників податків, які звітуються. Івахненко С.В. зауважує, що, якщо буде функ-

ціонувати належно організована система фінансового електронного звітування, то це спростить механізм аналізу та контролю такої фінансової звітності. Також науковцями виокремлено фактори, що сповільнюють процес впровадження електронного звітування (рис. 2).

Карлова І.О. та Поліщук О.І. [5] зазначають, що державні органи вказують на зручність електро-



Рис. 2. Фактори, що гальмують впровадження електронного звітування в Україні [3; 9]

Таблиця 1

Переваги та перешкоди впровадження електронної звітності

Переваги	Перешкоди
<ol style="list-style-type: none"> 1) Економія часу; 2) Економія коштів на бланки; 3) Автоматична арифметична та формальна перевірка; 4) Автоматичне завантаження нових форм звітності; 5) Повідомлення про заборгованість перед бюджетом; 6) Підтвердження доставки та прийняття звітів; 7) Конфіденційність інформації; 8) Простота використання; 9) Подача звітності з будь-якого місця, за наявності БПЗзЗ, ЕЦП та Інтернету; 10) Одночасне подання звітності до декількох органів; 11) Зниження впливу людського фактору (зниження корумпованості процесу подачі та прийняття звітності); 12) Зникнення необхідності дублювання на папері; 13) Оперативність обробки в контролюючому органі та швидкість прийняття звітів; 14) Поява електронного адміністрування, що базується на електронному документообігу (отримання витягів на електронні запити, довідок через Інтернет); 15) Забезпечення збереження інформації (дублювання звітів на зовнішніх носіях); 16) Можливість декілька разів перевідправки звітів при виявленні помилки швидко та оперативно; 17) Можливість трансформувати інформацію зі звіту в інший звіт через функцію прив'язки документів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Збої систем, серверів; 2) Додаткові грошові витрати; 3) Необхідність підвищення фахового рівня спеціалістів; 4) Недосконалість БПЗзЗ, його збої та несправності; 5) Втрата діалогу інспектор-платник щодо помилок; 6) Постійне оновлення БПЗзЗ; 7) Необхідність доступу до Інтернету; 8) Соціально-психологічні фактори; 9) Платність БПЗзЗ та ЕЦП; 10) В деяких БПЗзЗ невчасне оновлення форм звітності; 11) Складність системи подачі звітів до деяких органів, зокрема, ПФУ, що часто тільки заплутує бухгалтера; 12) Низький рівень нагальної технічної підтримки та консультаційних центрів розробників БПЗзЗ; 13) Незрозумілість деяких квитанцій до звітів (бухгалтер не розуміє де зробив помилку, а тому не може її виправити); 14) Недосконалість законодавства не тільки в частині електронної звітності, але й в адмініструванні податків та звітів (постійні прийняття і відміни форм звітності).

ного звітування, проте, не враховують проблеми, які можуть виникнути під час подання звітів та очевидні їх фінансові наслідки. Для їх усунення на законодавчому рівні в Україні вже прийняті: Закон України «Про захист інформації в автоматизованих системах», Закон України «Про захист персональних даних», Закон України «Про державну таємницю», Закон України «Про основи національної безпеки України», Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо захисту населення та інформаційного простору від негативного впливу» та інші.

Базуючись на основних дослідження науковців у сфері електронного звітування та враховуючи практичний аспект даного питання, узагальнено основні переваги та перешкоду на шляху впровадження електронної звітності в Україні (таблиця 1).

Отже, питання, що стосуються електронної звітності, її впровадження, формування, подачі, нормативно-правового регулювання є досить актуальними. Найбільше уваги науковці приділяють особливостям податкової електронної звітності, оскільки це перший вид звітності в електронній формі, яка почала використовуватися в Україні, вона є основним видом звітності в нашій державі та щодо якої виникає постійно, що постійно багато проблем.

Висновки з проведеного дослідження.

Визначено необхідність закріплення на законодавчому рівні поняття «електронний звіт» як звіту, що складається в електронній формі відповідними суб'єктами у спеціальному програмному забезпеченні, інформація в якому фіксується у вигляді електронних даних із обов'язковими реквізитами та засвідчується необхідними цифровими підписами. Впровадження електронної звітності покращує зв'язок між підприємствами та контролюючими органами, робить його більш простим і економним; поліпшує адміністрування податків та зборів, сприяє оптимізації відносин державних органів і платників та забезпечує їх максимальну об'єктивність. Описана хронологія запровадження електронної звітності в Україні сприяла узагальненню переліку переваг та перешкод впровадження таких звітів, що дозволить у подальшому обґрунтувати напрями удосконалення процесу електронного документообігу на державному рівні та рівні підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про електронний цифровий підпис» від 22.05.2003 р. № 852-IV: станом на 10.11.2017 р. [Електронне видання] / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Київ. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/852-15>.
2. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» від 22.05.2003 р. № 851-IV: станом на 10.11.2017 р. [Електронне видання] / Верховна Рада України. – Офіц. вид. –

Київ. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-15>.

3. Івахненко С.В. Електронні технології звітування як передумова аналізу та контролю фінансової звітності / С.В. Івахненко // Облік і фінанси АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. – 2008. – № 4. – С. 67-76.

4. Івахненко С.В. Проблеми запровадження інформаційних технологій подання фінансової та податкової звітності України / С.В. Івахненко // Економічний аналіз. – Київ: 2012. – Випуск 10. – Ч. 3. – С. 164-169.

5. Карлова І.О. Електронна звітність та «законні» її користувачі в умовах сучасного інформаційно-комунікаційного середовища / І.О. Карлова, О.І. Поліщук // Вісник Національного транспортного університету. – 2014. – № 30(2). – С. 82-89.

6. Кебко В.В. Еволюція електронного формату представлення звітної інформації [Електронний ресурс] / Кебко В.В. // Інфраструктура ринку: електронний фаховий науково-практичний журнал. – 2017. – № 11. – С. 120-126. – Режим доступу: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/11_2017_ukr/22.pdf.

7. Наказ ДПА України від 14.04.2008 р. № 233 «Про подання електронної податкової звітності»: станом на 10.11.2017 р. [Електронне видання] / Державна податкова адміністрація України. – Офіц. вид. – Київ. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0320-08>.

8. Наказ Міністерства доходів і зборів України «Про затвердження Формату (стандарту) електронного документа звітності суб'єктів господарювання та Опису довідників, що публікуються з Форматом (стандартом) електронного документа звітності суб'єктів господарювання» від 29.11.2013 р. № 729: станом на 10.11.2017 р. [Електронне видання] / Міністерство доходів і зборів України. – Офіц. вид. – Київ. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0243-14>.

9. Сердюк А.І. Проблеми електронного фінансового звітування в Україні / А.І. Сердюк // Вісник ЖДТУ: Економічні науки. – 2006. – № 3(37). – С. 244-254.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy «Pro elektronnyi tsyfrovyy pidpys» vid 22.05.2003 № 852-IV / Verkhovna Rada Ukrainy. Kyiv, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/852-15> (accessed 10.11.2017).
2. Zakon Ukrainy «Pro elektronni dokumenty ta elektronni dokumentoobih» vid 22.05.2003 r. № 851-IV / Verkhovna Rada Ukrainy, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/851-15> (accessed 10.11.2017).
3. Ivakhnenkov S.V. (2008), «Elektronni tekhnolohii zvituvannia yak peredumova analizu ta kontroliu finansovoi zvitnosti», Oblik i finansy APK: Mizhnarodnyi naukovo-vyrobnychy zhurnal, vol. 4, pp. 67-76.
4. Ivakhnenkov S.V. (2012), «Problemy zaprovadzhennia informatsiinykh tekhnolohii podannia finansovoi ta podatkovoi zvitnosti Ukrainy», Ekonomichnyi analiz, vol. 10, part 3, pp. 164-169.
5. Karlova I.O., Polishchuk O.I. (2014), «Elektronna zvitnist ta «zakonni» yii korystuvachi v umovakh suchasnoho informatsiino-komunikatsiinoho seredovysht-

cha», *Visnyk Natsionalnoho transportnoho universytetu*, vol. 30(2), pp. 82-89.

6. Kebko V.V. (2017), «Evolutsiya elektronnoho formatu predstavleniya zvitnoyi informatsiyi», *Infrastruktura rynku: elektronnyy fakhovyy naukovo-praktychnyy zhurnal*, vol. 11, pp. 120-126, available at: http://www.market-infr.od.ua/journals/2017/11_2017_ukr/22.pdf (accessed 10.11.2017).

7. Nakaz DPA Ukrainy vid 14.04.2008 r. № 233 «Pro podannia elektronnoi podatkovoi zvitnosti» / *Derzhavna podatkova administratsiia Ukrainy*, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0320-08> (accessed 10.11.2017).

8. Nakaz Ministerstva dokhodiv i zboriv Ukrainy «Pro zatverdzhennia Formatu (standartu) elektronnoho dokumenta zvitnosti subiektiv hospodariuvannia ta Opysu dovidnykiv, shcho publikuiutsia z Formatom (standartom) elektronnoho dokumenta zvitnosti subiektiv hospodariuvannia» vid 29.11.2013 r. № 729 / *Ministerstvo dokhodiv i zboriv Ukrainy*, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0243-14> (accessed 10.11.2017).

9. Serdiuk A.I. (2006), «Problemy elektronnoho finansovoho zvituvannia v Ukraini», *Visnyk ZhDTU: Ekonomichni nauky*. vol. 3(37), pp. 244-254.

Horodyskyi M.P.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Zhytomyr State Technological University

Hrabchuk I.L.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Zhytomyr State Technological University

Raboshchuk A.O.

Graduate Student
Zhytomyr State Technological University

ABOUT FEATURES OF ELECTRONIC REPORTS FORMATION AND REPORTING IN UKRAINE

The rapid development of information technologies leads to significant changes in the work of the accountant – from the method of generalising data to the mode of his work. The use of up-to-date software products, the latest technology allows saving time on standard transactions, including reporting preparation, as well as submission.

The purpose of the paper is to determine the stages of implementation of electronic reporting in Ukraine, to substantiate the main advantages and obstacles of the implementation of this process.

The article describes the chronological sequence of implementation of electronic reporting in Ukraine. The outline of the main stages of the electronic reporting system in Ukraine (from the adoption of the Law of Ukraine “On Electronic Documents and Electronic Document Management” and the Law of Ukraine “On Electronic Digital Signature”) allowed highlighting the factors that hinder this process.

The main formats of electronic reporting, which are approved at the legislative level and are used in domestic and international practice, are determined.

The preparation and submission of electronic reporting mean the use of special accounting software from the reporting (hereinafter referred to as ASfR). With the help of ASfR, which has legally approved standard reporting forms, the accountant creates and fills out an appropriate report in electronic form.

Analysing, systematising scientific works of scientists, taking into account the existing practice, the advantages and disadvantages of introducing electronic reporting in Ukraine are generalised.

As a result of the study, the imperfection of the regulatory frameworks on the regulation of electronic document circulation is established, the necessity of legal establishment of the concept of “electronic report” (as a report, which is compiled electronically by the relevant subjects in a special software program, the information in which is recorded in the form of electronic data from mandatory requisites and certified by the necessary digital signatures) is grounded.

Prospects for further research in this area are determining the main ways of eliminating the obstacles to the development of electronic reporting both at the state level, as well as at the enterprise level.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ
ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІORGANIZATIONAL PRINCIPLES
OF STATE FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE

У статті розглянуто організаційні засади державного фінансового контролю. Об'єктивна необхідність державного фінансового контролю як важливої сфери фінансової діяльності, інструменту впливу на становище і розвиток усієї економічної системи держави зумовлена створенням і використанням фондів коштів, які є фінансовими ресурсами держави.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, види державного фінансового контролю, зовнішній державний фінансовий контроль, внутрішній державний фінансовий контроль, попередній контроль, поточний контроль, наступний контроль.

В статье рассмотрены организационные основы государственного финансового контроля. Объективная необходимость государственного контроля как важной сферы финансовой деятельности, инструмента влияния на положение и развитие всей экономической системы государства обуслов-

лена созданием и использованием фондов денежных средств, которые являются финансовыми ресурсами государства.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, виды государственного финансового контроля, внешний государственный финансовый контроль, внутренний государственный финансовый контроль, предварительный контроль, текущий контроль, последующий контроль.

The article deals with the organizational principles of state financial control. The objective necessity of state financial control as an important sphere of financial activity, the instrument of influence on the situation and development of the entire economic system of the state is conditioned by the creation and use of funds that are the financial resources of the state.

Key words: state financial control, types of state financial control, external state financial control, internal state financial control, preliminary control, current control, subsequent control.

УДК 336.1.025.12:352]477

Данчевська І.Р.

аспірант кафедри обліку і аудиту
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Постановка проблеми. Аналіз організаційно-методологічного інструментарію державного фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів підтвердив наявність різних поглядів у розкритті його сутності, класифікаційних ознак видів, форм та методів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітлено теоретичні основи державного фінансового контролю у наукових працях таких вчених, як: В. Базилевич, М. Бариніна-Закірова, Н. Вітвицька, О. Гетманець, Л. Гуцаленко, В. Дерій, Л. Дікань, І. Іванова, В. Куйбіда, М. Коцупатрий, О. Ковалюк, Д. Олійник, В. Піхоцький.

Постановка завдання. Поставлена мета зумовила вирішення таких основних завдань:

- проаналізувати наукові підходи до визначення видів державного фінансового контролю;
- виділити основні класифікаційні ознаки державного фінансового контролю;
- запропонувати шляхи вирішення організаційно-методологічного інструментарію державного фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для детальнішого дослідження державного фінансового контролю варто зупинитися на його класифікації.

На нашу думку, в першу чергу необхідно чітко розділити державний фінансовий контроль на внутрішній і зовнішній.

Разом з тим у вітчизняному правовому полі існує невизначеність щодо трактування понять «зовнішній контроль» і «внутрішній контроль». Відповідно до базових документів Міжнародної

організації вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI), поняття «зовнішній контроль» передбачає виключно діяльність вищого органу фінансового контролю в системі державних органів з будь-якого контролю, який є зовнішнім стосовно системи органів виконавчої влади, оскільки зазначений орган не належить до такої системи. Інші органи державної влади, які здійснюють контрольні функції, згідно із зазначеними базовими документами належать до системи внутрішнього контролю.

І. Ю. Чумакова, Н. В. Шульга виділяють зовнішній і внутрішній державний фінансовий контроль залежно від характеру взаємодії суб'єктів контролю та їхньої діяльності на макро- і мікроекономічному рівнях [7, с. 17].

Згідно Конституції України зовнішній державний фінансовий контроль здійснюється незалежними конституційними органами у межах наданих їм конституційних повноважень:

- Верховною Радою України – представницьким органом українського народу, покликаним здійснювати незалежний контроль за використанням суспільних коштів;
- Президентом України і КМУ – під час реалізації наданих їм конституційних повноважень;
- Рахунковою палатою України – органом парламентського контролю, який є незалежним від процесу безпосереднього управління і контролю державними фінансовими ресурсами, що входить до компетенції уряду.

На жаль, і досі поширене нецільове використання державних фінансових ресурсів, що свід-

чить про недостатню ефективність існуючої системи фінансового контролю, зокрема, зовнішнього фінансового контролю, що не залежить від виконавчої влади і здійснюється стороннім органом, уповноваженим на проведення компетентних дій у сфері перевірки стану додержання фінансової дисципліни окремими учасниками фінансових відносин, та у проведенні якого беруть участь органи як загальної, так і спеціальної компетенції у сфері фінансових відносин.

Внутрішній державний фінансовий контроль здійснюється у межах виконавчої гілки державної влади уповноваженими органами:

– Міністерством фінансів України – головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері державного фінансового контролю;

– Державною аудиторською службою України, Державною казначейською службою України, Державною фіскальною службою України, Національним банком України, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Фондом державного майна України, Радою міністрів АР Крим, місцевими державними адміністраціям та виконавчими органами відповідних рад.

І. Ващенко взагалі зазначає те, що використання поняття «внутрішній» контроль з позиції наукової методології є недоцільним. Виконання контрольних функцій можливе лише контролюючим суб'єктом, зовнішнім у відношенні до підконтрольного, а тому більш правильним уважати внутрішнім контролем лише той, що функціонує у підконтрольного суб'єкта [2, с. 23].

На нашу думку, внутрішній фінансовий контроль не може бути достатньо незалежним, тому що, його суб'єкти включені у структуру окремої організації та підпорядковані її керівництву. Тоді, як зовнішній фінансовий контроль здійснюється контролюючим органом, зовнішнім відносно певного органу влади, відомства, організації та не входить у його структуру (наприклад, перевірка фіскальною службою України будь-якого міністерства).

Отже, незалежним державним контролем є зовнішній фінансовий контроль. Оскільки внутрішній фінансовий контроль здійснюють, зазвичай, контрольні служби, підвідомчі виконавчим органам влади.

Василик О. Д. виділяє державний, муніципальний, громадський контроль [1, с. 58].

Мамишев А.В. зазначає, що державний фінансовий контроль, який здійснюється в державному секторі економіки, є внутрішнім стосовно уряду або галузі, але переважно зовнішнім щодо суб'єктів господарювання, діяльність яких контролюється [6, с. 126].

Триває дискусія щодо поділу фінансового контролю залежно від часу його здійснення. Одна

група авторів (Е.О. Вознесенський, В.П. Дудко, Л.М. Крамаровський, М.М. Ровінський, Л.А. Савченко та інші) поділяють фінансовий контроль за цим критерієм на попередній (превентивний), поточний (оперативний) та наступний (ретроспективний) і вважає їх формами контролю. Е.О. Вознесенський у своїй монографії контроль, залежно від часу вчинення контрольних дій, поділяє на попередній і наступний. При цьому не виділяє поточний контроль і вважає, що бухгалтерський контроль не може бути поточним, а тільки попереднім. Аналогічно В.М. Мітрофанов зауважує, що поділ контролю на попередній, поточний і наступний виступає у вигляді форм або стадій.

Ми ж поділяємо думку другої групи авторів (М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, І.К. Дрозд, Є.В. Калюга, В.О. Шевчук та інших), котрі вважають попередній, поточний і наступний (подальший) контроль видами державного фінансового контролю [8, с. 58].

Попередній контроль здійснюється на етапі розгляду і прийняття рішень з фінансових питань, перед виконанням господарських операцій з метою запобігання нераціональним витратам і безгосподарності, незаконним діям і різним втратам [7, с. 19]. Тобто попередній державний фінансовий контроль у сфері бюджетних відносин здійснюється на стадіях формування, розгляду та затвердження бюджету, у тому числі на стадії розробки та ухвалення законів і актів органів місцевої влади й місцевого самоврядування у сфері фінансової діяльності. Попередній контроль здійснюється на основі аналізу й розрахунків відповідних фінансових результатів, що сприяє забезпеченню об'єктивності оцінки щодо доцільності прийняття певних рішень у сфері фінансової діяльності, додержання фінансової дисципліни тощо.

Поточний контроль здійснюється у процесі виконання господарських операцій і його основними завданнями є виявлення відхилень у процесі виконання робіт з метою вжиття необхідних заходів щодо усунення негативних факторів і закріплення позитивного досвіду [7, с. 19]. А саме, поточний державний фінансовий контроль, найчастіше, здійснюється органами казначейства протягом фінансового року в суворій відповідності до закону про бюджет на цей рік.

Наступний контроль – контроль за фінансовими результатами діяльності, що здійснюється після завершення господарських операцій [7, с. 19]. Метою такого контролю є перевірка правильності і законності проведених господарських операцій, виявлення порушень і зловживань, а також розробка заходів щодо усунення виявлених недоліків і запобігання їм у майбутньому. Тому наступний державний фінансовий контроль проводиться на стадії підготовки звіту про виконання бюджету та його затвердженні.

О.А. Шевчук виокремлює оперативний і тактичний державний фінансовий контроль [8, с. 8]. На нашу думку, не варто виділяти оперативний контроль, як четвертий вид державного фінансового контролю, з огляду на час здійснення. Доцільніше вважати оперативний державний фінансовий контроль складовою поточного контролю, метою якого є своєчасність реагування на виявлені відхилення нормативних (планових, бюджетних) показників від фактичних, усунення негативних наслідків діяльності та сприянні позитивним результатам. Також і тактичний контроль слушно віднести до поточного державного фінансового контролю, завданням якого є забезпечення наглядових органів, власників, інших користувачів звітності інформацією, необхідною для прийняття рішень, для усунення недоліків, коригування дій в процесі здійснення поточного контролю.

За сферою контролю О.А. Шевчук, виділяє контроль: у бюджетній, податковій, валютній, грошово-кредитній, страховій сфері та на фондовому ринку [8, с. 8].

Розглянемо детальніше бюджетний контроль, який охоплює контроль за дотриманням бюджетного законодавства, формування і використання коштів державного та місцевих бюджетів тощо.

О.П. Гетманець зазначає, що бюджетний контроль – це самостійний різновид фінансового контролю, що здійснюється у регламентованій нормами права бюджетній сфері та спрямований на забезпечення законності, достовірності та раціональності діяльності суб'єктів бюджетних правовідносин [3, с. 57].

На нашу думку, бюджетний контроль – це система заходів, які здійснюють органи державної влади, місцевого самоврядування, громадськість за обґрунтованістю показників бюджету і звітування про їх виконання та за ефективним і цільовим використанням бюджетних коштів.

Окрім того, виділяють казначейський, податковий та митний контроль, які повністю або частково охоплюють бюджетну сферу.

Л.В. Дікань зауважує, що казначейський контроль – це контроль виконання державного та місцевих бюджетів безпосередньо у процесі затвердження бюджетних призначень, розподілу та доведення бюджетних асигнувань, взяття бюджетних і фінансових зобов'язань для отримання товарів і послуг та здійснення платежу з бюджетних рахунків з метою зменшення кількості та обсягів порушень бюджетного законодавства та підвищення ефективності використання коштів бюджетів усіх рівнів. Тобто сутність казначейського контролю полягає в перевірці стану державного і місцевих бюджетів на всіх етапах використання коштів – на етапі прийняття зобов'язань, перевірки та оплати; з метою зменшення обсягів порушень бюджетного законодавства та використання бюджетних коштів не за призначенням [4, с. 47].

Податковий контроль має всі риси фінансового контролю, і одночасно має специфічні риси, які виявляються у більш вузькій сфері спрямування. Згідно з Податковим кодексом України, податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи. Податковий контроль у частині здійснення заходів, що вживаються митними органами з метою перевірки правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, є складовою частиною митного контролю.

Митний контроль – це сукупність заходів, що здійснюються митними органами в межах своєї компетенції з метою забезпечення додержання норм чинного законодавства з питань митної справи, міжнародних догорів України, укладених у встановленому законом порядку [4, с. 48].

Але, на нашу думку, залежно від сфери контролю використання бюджетних коштів, не доречно виділяти податковий і митний контроль. Оскільки ДФСУ є фіскальним органом і не контролює використання державних коштів. А натомість здійснює контроль щодо забезпечення виконання дохідної частини бюджету.

Л.М. Касьяненко класифікує контроль за місцем його здійснення: за місцезнаходження об'єкту контролю або його органів, майна, структурних підрозділів тощо – виїзний та невиїзний контроль, що здійснюється за місцем розташування контролюючого органу [5, с. 32].

Шевчук О. А. також звертає увагу на такі класифікаційні ознаки і відповідно різновиди державного фінансового контролю, як:

- регламент здійснення: обов'язковий (проводиться відповідно до вимог законодавства), за рішенням державних органів, ініціативний (здійснюється за рішенням керівника об'єкта державного фінансового контролю);
- суб'єкти (органів представницької влади, президентський, органів виконавчої влади загальної компетенції, регуляторів фінансових ринків);
- технологія здійснення (автоматизований, частково автоматизований, неавтоматизований) [8, с. 59].

За інформаційним забезпеченням виділяють документальний і фактичний фінансовий контроль [1, с. 347]. Під час проведення документального контролю джерелами інформації виступають первинні документи, облікові реєстри, фінансова звітність, статистична інформація, нормативна документація тощо. В основу фактичного контролю покладено встановлення реального стану

аналізованого об'єкту шляхом вимірювання, зважування і т. д.

Залежно від ступеня охоплення підконтрольного об'єкта можна виокремити такі види фінансового контролю загалом і державного, зокрема:

– комплексний – якому підлягають всі аспекти діяльності підконтрольного об'єкта;

– тематичний – зосереджується лише на окремих аспектах діяльності;

– повний – характеризується загальним глибоким вивченням фінансового боку діяльності організації, максимально можливим застосуванням різних методів контролю;

– частковий – проводиться з певного переліку питань за допомогою ознайомлення на місці з окремими напрямками фінансової діяльності;

– суцільний – передбачає вивчення всіх первинних документів і записів у формах аналітичного та синтетичного обліку;

– вибірковий – передбачає перевірку або всіх документів певних періодів протягом року, або частини документів за весь звітний період [1, с. 347].

Отже, проаналізувавши наукові підходи до визначення видів фінансового контролю а також ДФК, ми пропонуємо виділити наступні види державного фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів (рисунок 1).

Також фінансовий контроль можна проводити безпосередньо на місці (передбачає виконання контрольних дій на підконтрольному об'єкті) та дистанційно (передбачає виконання контрольних дій віддалено від підконтрольного об'єкту посередництвом передачі інформації засобами зв'язку).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведений аналіз організаційно-методологічного інструментарію державного фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів підтвердив наявність різних поглядів в розкритті його сутності, класифікаційних ознак видів, форм та методів. Основними шляхами вирішення зазначених проблем є застосування єдиних правил здійснення та узагальнення контрольних заходів; організація, розробка та запровадження відповідного методологічного забезпечення; застосування нових видів, форм та методів державного фінансового контролю; поліпшення інформаційного забезпечення організації державного фінансового контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник / Василик О. Д. – К.: НІОС, 2003. – 411 с.
2. Ващенко І. В. Державний фінансовий контроль та його вдосконалення у трансформаційній економіці України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня



Рис. 1. Види державного фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів в Україні

Джерело: складено автором

канд. екон. наук: 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит». – Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2005. – 22 с.

3. Гетманець О. П. Бюджетний контроль як різновид державного фінансового контролю // Право і безпека. – 2005. – № 4. – С. 57.

4. Дікань Л. В., Синюга Н. В. Фінансово-господарський контроль: навч. посібник / Л. В. Дікань, Н. В. Синюга. – Харків.: ХНЕУ, 2011. С. 430.

5. Касьяненко Л. М. Правові основи здійснення фінансового контролю органами державної податкової служби України: Дис. канд. юрид. наук. – Ірпінь, 2004. – 228 с.

6. Мамишев А. В. Характерні аспекти організації державного фінансового контролю за рубежом / А. В. Мамишев // Фінанси України. – 2003. – № 11. – С. 126-137.

7. Чумакова І. Ю., Шульга Н. В. Державний фінансовий контроль: Підручник за заг. ред. проф., д. е. наук О. А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2013. С. 379.

8. Шевчук О. А. Державний фінансовий контроль: навч. посібник / О. А. Шевчук – К.: УБС НБУ, 2014.

REFERENCES:

1. Vasilik O. D. (2010) *Teoriia finansiv* [Theory of Finance]. Kiev: NIOS (in Ukrainian).

2. Vashchenko I. V. (2005) *Derzhavnyi finansovyi kontrol ta yoho vdoskonalennia u transformatsiini ekonomitsi Ukrainy* [State financial control and its improvement in the transformational economy of Ukraine] Kyiv: National Taras Shevchenko University (in Ukrainian).

3. Hetmanets O. P. *Biudzhetni kontrol yak riznovyd derzhavnogo finansovoho kontroliu* [Budget control as a kind of state financial control] Proceedings of the Law and safety. (2005 № 4). Pp. 57.

4. Dikan L. V., Sinyuga N. V. (2011) *Finansovo-hospodarskyi kontrol* [Financial and economic control]. Kharkiv: KhNEU (in Ukrainian).

5. Kasyanenko L. M. (2004) *Pravovi osnovy zdisnennia finansovoho kontroliu orhanamy derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy* [Legal bases for carrying out financial control by bodies of the State Tax Service of Ukraine]. Irpen (in Ukrainian).

6. Mamishev A. V. *Kharakterni aspekty orhanizatsii derzhavnogo finansovoho kontroliu za rubezhem* [Characteristic aspects of the organization of state financial control abroad] Proceedings of the Finance of Ukraine. (2003. No. 11), pp. 126-137.

7. Chumakova I. Yu., Shulga N. V. (2013) *Derzhavnyi finansovyi kontrol* [Public financial control] Kiev: KNEU.

8. Shevchuk O. A. (2014) *Derzhavnyi finansovyi kontrol* [State Financial Control] Kiev: UBS NBU.

Danchevska I.R.

Postgraduate Student at Department of Accounting and Audit,
Ivan Franko University National of Lviv

ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF STATE FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE

The article deals with the organizational principles of state financial control. The objective necessity of state financial control as an important sphere of financial activity, the instrument of influence on the situation and development of the entire economic system of the state is conditioned by the creation and use of funds that are the financial resources of the state.

The analysis of organizational and methodological tools of state financial control over the use of local budgets has confirmed the existence of different views in disclosing its essence, classification features of types, forms, and methods.

The goal set has resulted in solving the following main tasks:

- to analyse scientific approaches to the definition of types of state financial control;
- to distinguish the main classification features of state financial control;
- to suggest ways of solving organizational and methodological instruments of state financial control.

For a more detailed study of public financial control, it is worthwhile to focus on its classification.

Unfortunately, the misplaced use of state financial resources is still widespread, indicating that the existing system of financial control, in particular, external financial control, is not sufficiently effective from the executive branch and is carried out by a third party authorized to carry out competent activities in the field of checking compliance with financial discipline individual participants in financial relations, and in which the bodies of both general and special competence in the field of financial relations take part.

The conducted analysis of organizational and methodological tools of state financial control over the use of local budgets has confirmed the existence of different views in disclosing its essence, classification features of types, forms, and methods.

The main ways of solving these problems are the application of common rules for the implementation and generalization of control measures; organization, development, and implementation of appropriate methodological support; application of new types, forms, and methods of state financial control; improvement of information provision of the organization of state financial control.

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ АУТСОРСИНГУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

THEORETICAL CONCEPTS OF OUTSOURCING IN ACCOUNTING

У статті розглянуто теорії аутсорсингу та підходи до стадій аутсорсингу. Встановлено, що основними теоріями, які пояснюють аутсорсинг, як процес, є теорія транзакційних витрат, теорія відносних переваг, концепція основних компетенцій, ресурсна концепція, теорія еволюційної економіки, агентська теорія, концепція знань, неокласична економічна теорія, теорія соціального обміну, теорія інформаційної економіки. Визначено можливість застосування теорій аутсорсингу для пояснення аутсорсингу в бухгалтерському обліку. Визначено етапи аутсорсингу, як процесу, в контексті процесних теорій аутсорсингу. Встановлено необхідність доповнення існуючих теорій аутсорсингу біхевіористською теорією поведінкової економіки, що дозволить покращити практичний аспект реалізації аутсорсингу в бухгалтерському обліку, як процесу.

Ключові слова: аутсорсинг, аутсорсинг в бухгалтерському обліку, бухгалтерський облік, теорії аутсорсингу, концепції аутсорсингу.

В статье рассмотрены теории аутсорсинга и подходы к стадиям аутсорсинга. Установлено, что основными теориями, которые объясняют аутсорсинг, как процесс, являются: теория транзакционных издержек, теория относительных преимуществ, концепция основных компетенций, ресурсная концепция, теория эволюционной экономики, агентская теория, концепция знаний, неоклассическая экономическая теория, теория социального обмена, теория информационной экономики. Определена возможность применения теорий

аутсорсинга для объяснения аутсорсинга в бухгалтерском учете. Определены этапы аутсорсинга как процесса в контексте процессных теорий аутсорсинга. Установлена необходимость дополнения существующих теорий аутсорсинга бихевеиористской теорией поведенческой экономики, что позволит улучшить практический аспект реализации аутсорсинга в бухгалтерском учете как процесса.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсинг в бухгалтерском учете, бухгалтерский учет, теории аутсорсинга, концепции аутсорсинга.

The paper examines the theory of outsourcing and approaches to outsourcing stages. It is established that the main theories that explain outsourcing as a process are the theory of transaction costs, the theory of relative advantages, the concept of core competencies, the resource concept, the theory of evolutionary economics, agency theory, the concept of knowledge, neo-classical economic theory, the theory of social exchange, the theory of information economics. The possibility of applying theories of outsourcing to explain the outsourcing in accounting is determined. The stages of outsourcing as a process in the context of outsourcing process theories are determined. The necessity of supplementing the existing outsourcing theories with the behaviouristic theory of behavioural economics is established, which will improve the practical aspect of outsourcing implementation in accounting as a process.

Key words: outsourcing, outsourcing in accounting, accounting, outsourcing theory, outsourcing concept.

УДК 657.1

Ляхович Г.І.

к. держ. упр., доцент, директор
Івано-Франківський навчально-науковий
інститут менеджменту
Тернопільського національного
економічного університету

Постановка проблеми. Аутсорсинг доволі стрімко набирає обертів у сучасних умовах ведення бізнесу. Ідея передачі певних бізнес-процесів або виробничих функцій для виконання іншим підприємствам може мати позитивний ефект, що виявляється у зменшенні витрат, оптимізації процесів, підвищенні рентабельності, підвищенні якості готової продукції або послуг тощо. Проте, теоретичне підґрунтя аутсорсингу є мало-дослідженим. У різних сферах аутсорсинг зумовлений різними причинами та може мати різні наслідки, а прийняття рішення про передачу частини бізнес-процесів підприємства на аутсорсинг на основі теоретичного підґрунтя дозволить підвищити ефективність такого рішення.

На сьогодні перед науковцями постає проблема теоретичного обґрунтування аутсорсингу в сфері надання послуг з ведення бухгалтерського обліку. Проте, залишається відкритим питання щодо того, які ж взагалі існують теоретичні концепції аутсорсингу та як вони співвідносяться із практикою аутсорсингу в сфері бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питань аутсорсингу присвятили

дослідження такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як: Т. Алімов, Б. Анікін, В. Боков, О. Білоус, П. Брін, В. Вайнштейн, І. Грозний, О. Добронравов, О. Єрмошина, А. Загородній, С. Баден-Фуллер, К. Кетлер, Д. Таргет, В. Хайт, Дж.Б. Хейвуд, Дж. Хендрі та інших.

Формулювання цілей статті. Дослідити теоретичні концепції аутсорсингу та визначити ті теорії, які найкраще описують процес аутсорсингу в сфері бухгалтерського обліку з метою їх подальшого використання для організації та управління аутсорсингом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Явище аутсорсингу все більше стає об'єктом уваги не лише у сфері теорії, але й у сфері практики. У широкому розумінні аутсорсинг – це процес встановлення та управління договірними відносинами із зовнішнім постачальником для забезпечення потужностей, які раніше забезпечувалися підприємством самостійно [13]. Враховуючи весь спектр використання аутсорсингу, на сьогодні існує лише декілька теоретичних концепцій, що відображають фактичні етапи аутсорсингу, що формують його структуру.

Аналіз позицій вчених щодо процедур, які застосовуються для прийняття рішення щодо використання аутсорсингу, свідчить, що не існує єдиного підходу у вирішенні цього питання. Зрозуміло, що кожен з етапів повинен дати відповідь на конкретні питання, які виникають у менеджменту компанії при прийнятті рішення про передачу на аутсорсинг певного бізнес-процесу. Поетапний підхід до вирішення даного питання є не випадковим, оскільки процедура прийняття рішення про доцільність використання аутсорсингу, вибір компанії, проведення переговорів та виконання завдання є процесом.

Циклічна і цілісна характеристика процесу аутсорсингу відбувається в рамках теорії еволюційної економіки [14]. Теорія еволюційної економіки лежить в основі процесних теорій і саме ці теорії застосовуються для пояснення процесів суспільного розвитку. Процес аутсорсингу – це складна структура, що складається з численних заходів та дій, що вирішує багато управлінських дилем. Аутсорсинг у сфері бухгалтерського обліку покликаний оптимізувати витрати підприємства на ведення бухгалтерського обліку та забезпечити якість облікової інформації.

Загалом можна виділити кілька теоретичних концепцій, що пояснюють феномен аутсорсингу. Розкриємо сутність кожної з теорій та визначимо, яким чином можна її застосувати для пояснення феномену аутсорсингу в сфері бухгалтерського обліку.

Теорія транзакційних витрат. Теорія транзакційних витрат – це найбільш використовувана теорія аутсорсингу. Даною теорією послуговуються для продукування найкращих інструментів при прийнятті рішень щодо аутсорсингу та підготовки механізмів аутсорсингу. Зручність цієї теорії полягає в тому, що вона розглядає підприємство, як сукупність операцій, бізнес-процесів. Кожна операція, що здійснюється на підприємстві, супроводжується витратами на її проведення. При цьому основоположним є питання – чому ці операції здійснюються саме підприємством? Відповідь полягає в тому, що вартість таких операцій буде меншою, якщо вони здійснюватимуться структурними підрозділами підприємства, що пояснює класична теорія транзакційних витрат Р. Коуза в контексті теорії фірми. Проте, іноді виникає ситуація, коли такі операції економічно вигідніше доручити виконувати стороннім суб'єктам, а порівнюється така ефективність через транзакційні витрати.

Теорія транзакційних витрат спочатку використовувалася на етапі перегляду умов співпраці між підприємствами щодо умов аутсорсингу, проте, пізніше її почали використовувати і для пояснення складності угод щодо аутсорсингу.

Хоча теорія транзакційних витрат явно не використовується для вивчення етапу відбору постачальників послуг з аутсорсингу, її підтеорії застосовувалися для визначення структури та змісту аутсорсингових контрактів.

Таблиця 1

Етапи процесу аутсорсингу

Автор	Етап процесу аутсорсингу				
	Підготовка	Вибір контрагента	Передача	Управління співпрацею	Перегляд умов співпраці
Грівер М.Ф. (Greaver M.F.) [8]	Планування ініціативи; Дослідження стратегічних наслідків; Аналіз витрат	Відбір провайдерів; Проведення переговорів щодо умов договору	Передача ресурсів	Управління співпрацею	–
Момм Дж. (Momme J.) [13]	Порівняльний аналіз; Прийняття та затвердження	Проведення переговорів щодо умов договору	Виконання проекту та його передача	Управління співпрацею	Припинення контракту
Францешіні Ф. (Franceschini F.) та ін. [6]	Внутрішній цільовий аналіз; Зовнішній цільовий аналіз	Проведення переговорів щодо умов договору; Виконання договору	–	Управління співпрацею	–
Корбет М.Ф. (Corbett M.F.) [5]	Ідея; Оцінка	Впровадження	Передача результату	Управління співпрацею	–
Клік Р.Л. (Click R.L.), Дьюнінг Т.Н. (Duening T.N.) [4]	Аналіз можливостей	Вибір постачальника; Укладання контракту	Передача результату	Управління співпрацею	–
Макайвор Р. (McIvor R.) [12]	Аналіз внутрішньої ситуації	Розробка стратегії співпраці	Впровадження, управління та оцінка співпраці	–	–

Незважаючи на те, що теорія транзакційних витрат широко застосовувалася, вона містить і ряд недоліків. Зокрема: М. Ласіт та Л. Вілкокс [10] встановили, що дана теорія пояснює лише окремі рішення IT-компаній, але зовсім не пояснює обрану ними стратегію для передачі певних робіт на аутсорсинг. Також теорія зазнає критики через те, що для аналізу вона використовує лише транзакцію і не враховує попередні домовленості між фірмами та не враховує динамічність сучасного світу.

Враховуючи переваги та недоліки теорії транзакційних витрат можемо стверджувати, що вона придатна до використання у сфері бухгалтерського обліку, оскільки дозволяє порівняти витрати на ведення бухгалтерського обліку власними силами або ж використання послуг сторонніх організацій. Крім того, вона придатна для застосування на всіх етапах процесу аутсорсингу бухгалтерських функцій.

Теорія відносних переваг. Теорія відносних переваг описує та пояснює, як фірми отримують та підтримують конкурентні переваги в рамках економічних відносин [12]. Її основна теза полягає в концепції відносних рент, які використовуються для пояснення того, як підприємства обирають своїх майбутніх аутсорс-партнерів та модель співпраці з ними. Дана теорія використовується на етапі управління відносинами в сфері аутсорсингу та на етапі перегляду умов співпраці. Це робить реляційний погляд єдиною теорією, яка була застосована у дослідженні всіх етапів процесу аутсорсингу. Таким чином, це єдина теорія, яка застосовувалася для дослідження на кожному етапі процесу аутсорсингу.

Концепція основних компетенцій. Концепція основних компетенцій була розроблена на основі ресурсної теорії. Основні компетенції виявляються у колективному навчанні в організації, особливо у навчанні того, як координувати різноманітні виробничі навички та інтегрувати значні технологічні потоки. Застосування концепції основних компетенцій у аутсорсингу стало дуже популярним серед дослідників. Ця концепція переважно використовується для розробки та тестування різних аргументів щодо прийняття рішень про аутсорсинг за умови, що основні види діяльності здійснюватимуться підприємством самостійно. Навчання і комунікації в рамках даної концепції також можуть застосовуватись на етапі управління співпрацею та на етапі перегляду умов співпраці. Компетенції постачальника розглядаються, як один із найважливіших факторів, що впливають на успіх аутсорсингу [11].

Варто відзначити, що дана концепція цілком прийнятна для використання щодо аутсорсингу у сфері бухгалтерського обліку, оскільки оцінка компетенцій персоналу аутсорсингової фірми суттєво впливає на якість надання послуг. Цей фак-

тор також впливатиме на рішення про співпрацю в подальшому з аутсорсинговою фірмою.

Ресурсна концепція. В основі даної концепції лежить ідея про забезпеченість підприємства ресурсами для виконання певного виду бізнес-процесів. Основною передумовою ресурсоспроможності є те, що ресурси та можливості можуть суттєво відрізнятися між різними фірмами, і ці відмінності можуть бути стійкими в часі [3]. Якщо ресурси і можливості фірми поєднані належним чином, то вони можуть створювати конкурентні переваги для фірми. Ресурсний підхід до аутсорсингу ґрунтується на припущенні про те, що суб'єкт господарювання, який має дефіцит цінних, рідкісних, неповторних ресурсів і можливостей, має прагнути до забезпеченості такими ресурсами за рахунок зовнішнього залучення зі сторони. Тому найбільш ефективним використанням даної теорії є на етапі підготовки процесу аутсорсингу для обґрунтованого прийняття рішення на етапі вибору контрагентів для аутсорсингу. Теорія має значний потенціал для застосування на етапі управління співпрацею та перегляду умов співпраці з позиції її використання для виявлення ключових моментів щодо забезпеченості необхідними ресурсами.

Теорія еволюційної економіки. Вперше теорія еволюційної економіки згадується ще в 19-му столітті, проте, більш широкого поширення зазнала після роботи Нельсона та Вінтерса у 1982 році. Теорія бере свій початок з дарвінізму і включає деякі припущення теорії еволюції видів Ч. Дарвіна, переведені на економічний аспект. Ці припущення наступні [1]:

- Агенти (особи та організації) ніколи не можуть бути абсолютно поінформованими, і вони повинні оптимізувати свою діяльність в локальному аспекті, а не в глобальному;
- Прийняття рішень агентів, як правило, пов'язане з правилами, нормами та інституціями;
- Агенти певною мірою здатні імітувати правила інших агентів, навчитися цим правилам та створювати власні нові правила;
- Процеси імітації та інновацій характеризуються значним ступенем кумулятивності, але вони можуть бути перервані випадковими розривами;
- Взаємодія між агентами, як правило, здійснюється в умовах нерівноважних ситуацій, а результатом є успіх або невдача різних варіантів розвитку підприємства;
- Процеси змін, що виникають в контексті вищезазначених припущень є недетермінованими, відкритими та незворотними.

Зазначені припущення роблять теорію еволюційної економіки надзвичайно придатною для аутсорсингу. Проте, фактичне використання теорії мало місце переважно на етапі управління відносинами.

Агентська теорія. Основна увага агентської теорії спочатку була пов'язана з відносинами між менеджерами та зацікавленими сторонами, але протягом

деякого часу вони поширювали пояснення відносин між двома суб'єктами з різних компаній. Саме в контексті аналізу відносин між суб'єктами аутсорсингу можна застосувати агентську теорію і щодо аутсорсингу в бухгалтерському обліку. Витоки проблем, які покликана була вирішити агентська теорія, пов'язані з несприятливим вибором [2] і повинні бути вирішені шляхом моніторингу та поєднання зусиль агентів [3]. Отже, агентська теорія може бути застосована на підготовчому етапі аутсорсингового процесу, хоча в окремих випадках може бути застосована і на етапі управління співпрацею та на етапі перегляду умов співпраці.

Концепція знань. Концепція на основі знань дає змогу зрозуміти, як люди взаємодіють для виробництва товарів та послуг. Концепція на основі знань виділяє два способи того, як знання розподіляються між діловими партнерами: формування знань та застосування знань. Дана теорія використовується для того, щоб продемонструвати, що обмін знаннями позитивно впливає на процес аутсорсингу на етапі управління відносинами та позитивно впливає на етапі проведення переговорів. Оскільки актуальні знання у сфері бухгалтерського обліку є запорукою ефективної системи бухгалтерського обліку як інформаційної підсистеми управління підприємством, то дана теорія також може бути застосована для бухгалтерського аутсорсингу.

Неокласична економічна теорія. Основними характеристиками неокласичної економічної теорії є [9]:

- Припущення про раціональну поведінку економічних агентів, спрямовану на максимізацію ефективності;
- Орієнтованість на досягнення або рух до рівноважних станів;
- Відсутність інформаційної проблеми.

Неокласична теорія пояснює початкові мотиви аутсорсингу, продемонстровані деякими новаторськими компаніями, такими, як Kodak. Проте, теорія отримала значну критику через неможливість пояснити сучасні бізнес-процеси. Особливо були критиковані поняття раціональності та відсутність проблеми забезпеченості економічних агентів інформацією. Проте, Геттшалк і Соллі-Сетер [7] показали, що неокласична економічна теорія пояснює критичні фактори успіху аутсорсингу, які оцінюються на етапі перегляду умов співпраці економічних агентів щодо аутсорсингу.

Теорія соціального обміну. Теорія соціального обміну пояснює міжособистісні відносини, позиціонуючи економічну вартість, аналіз вигоди як передумову для соціальної участі та обміну. Теорія передбачає, що обмін ресурсами (матеріальними або соціальними) є основною формою взаємодії людини. Соціальний обмін це постійний взаємний процес, в якому дії агентів залежать від отриманих вигод від дій інших агентів [7]. Дана теорія була

використана в поєднанні з теорією транзакційних витрат для пояснення зміни поведінки суб'єктів на етапі розгляду можливостей подальшої співпраці.

Теорія інформаційної економіки. Загальновідомо, що існує проблема асиметричності інформації, а тому й існують теорії, які пояснюють причини того, що різні економічні суб'єкти володіють різним ступенем доступу до інформації. Однією з перших робіт у цій сфері була розробка теорії пошуку. Іншою ключовою концепцією інформаційної економіки є концепція сигналізації, розроблена Спенсом. Його дослідження стосується ринків, на яких відбувається сигналізація і в яких первинні сигналізатори відносно численні і на ринку достатньо рідко буває ситуація, коли вони не планують інвестувати в придбання репутації. Застосування теорії інформаційної економіки в аутсорсингу пов'язане з процесом пошуку інформації, вибором контрагента та укладенням з ним договору. Проте, теорія інформаційної економіки не була широко використана у вивченні процесу аутсорсингу.

Висновки. У більшості теорій процесу аутсорсингу увага зосереджується на певних проблемах, що виникають на етапах цього процесу. Проблема, що виникає при застосуванні процесного підходу до процесу аутсорсингу, полягає в тому, що необхідно обирати між різними можливими результатами. У принципі можливо знайти оптимальний варіант вирішення цієї проблеми, проте, кращий результат можна отримати, якщо дослідити аутсорсинг з позиції його динаміки. Ідея такого вирішення проблеми полягає в тому, що керівники підприємств, котрі вступають в економічні відносини щодо аутсорсингу, будуть враховувати результати попередніх рішень у подібних ситуаціях.

Використовуючи підхід, за якого аутсорсинг розглядається в динаміці, виникає необхідність дослідження аутсорсингу, як еволюційного процесу. Еволюційне мислення в економіці та загалом у соціальних науках дозволило досягнути значних успіхів, проте, щодо аутсорсингу, то такого підходу буде замало для отримання вагомих результатів. Необхідно враховувати також поведінковий аспект суб'єктів аутсорсингу до інтерпретації цього процесу. Тобто виникає необхідність доповнювати існуючі теорії новими, запозичуючи їх з економічної теорії, наприклад, теорії поведінкової економіки, що дозволить вдосконалювати теорію аутсорсингу та покращувати його ефективність на практиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Andersen E.S. (1994) *Evolutionary Economics, Post-Schumpeterian Contributions*, Pinter, London.
2. Arrow K.J. (1985) "The economics of agency", in *Principals and Agents: the Structure of American Business*, Harvard Business School Press, Boston.
3. Barney J.B., Hesterly W. (1996) "Organizational Economics: Understanding the Relationship between

Organizations and Economic Analysis”, in Clegg S.R., Hardy C., Nord W.R. (Eds.) *Handbook of Organization Studies*, Sage Publications, London.

4. Click R.L., Duening T.N. (2005) *Business Process Outsourcing: The Competitive Advantage*, John Wiley & Sons, Hoboken.

5. Corbett M.F. (2004) *The outsourcing revolution: Why it makes sense and how to do it right*, Dearborn Trade Publishing, Chicago.

6. Franceschini F., Galetto M., Pignatelli A., Varetto M. (2003) “Outsourcing: guidelines for a structured approach”, *International Journal of Benchmarking*, 10, 3, pp. 246-260.

7. Gottschalk P., Solli-Saether H. (2005) “Critical success factors from IT outsourcing theories: an empirical study”, *Industrial Management & Data Systems*, 105, 6, pp. 685-702.

8. Greaver M.F. (1999) *Strategic Outsourcing: A Structured Approach to Outsourcing Decisions and Initiatives*, AMACOM, New York.

9. Hodgson G.M. (1994) “Critique of Neoclassical Microeconomic Theory”, in Hodgson G.M., Samuels W.J., Tool M.R., *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, Edward Elgar, Aldershot.

10. Lacity M., Willcocks L. (1995) “Interpreting Information Technology Sourcing Decisions from a Transaction Cost Perspective: Findings and Critique”, *Accounting, Management and Information Technology*, 5, 3/4, pp. 204-244.

11. Levina N., Ross J.W. (2003) “From the Vendor’s Perspective: Exploring the Value Proposition in Information Technology Outsourcing”, *MIS Quarterly*, 27, 3, pp. 331-364.

12. McIvor R. (2005) *The Outsourcing Process*, Cambridge, Cambridge.

13. Momme J. (2001) *Outsourcing Manufacturing to Suppliers*, PhD dissertation, Department of Production Aalborg University, Aalborg.

14. Nelson R.R., Winter S.G. (1982) *An evolutionary theory of economic change*, Belknap, Cambridge.

2. Arrow K.J. (1985) “The economics of agency”, in *Principals and Agents: the Structure of American Business*, Harvard Business School Press, Boston.

3. Barney J.B., Hestery W. (1996) “Organizational Economics: Understanding the Relationship between Organizations and Economic Analysis”, in Clegg S.R., Hardy C., Nord W.R. (Eds.) *Handbook of Organization Studies*, Sage Publications, London.

4. Click R.L., Duening T.N. (2005) *Business Process Outsourcing: The Competitive Advantage*, John Wiley & Sons, Hoboken.

5. Corbett M.F. (2004) *The outsourcing revolution: Why it makes sense and how to do it right*, Dearborn Trade Publishing, Chicago.

6. Franceschini F., Galetto M., Pignatelli A., Varetto M. (2003) “Outsourcing: guidelines for a structured approach”, *International Journal of Benchmarking*, 10, 3, pp. 246-260.

7. Gottschalk P., Solli-Saether H. (2005) “Critical success factors from IT outsourcing theories: an empirical study”, *Industrial Management & Data Systems*, 105, 6, pp. 685-702.

8. Greaver M.F. (1999) *Strategic Outsourcing: A Structured Approach to Outsourcing Decisions and Initiatives*, AMACOM, New York.

9. Hodgson G.M. (1994) “Critique of Neoclassical Microeconomic Theory”, in Hodgson G.M., Samuels W.J., Tool M.R., *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, Edward Elgar, Aldershot.

10. Lacity M., Willcocks L. (1995) “Interpreting Information Technology Sourcing Decisions from a Transaction Cost Perspective: Findings and Critique”, *Accounting, Management and Information Technology*, 5, 3/4, pp. 204-244.

11. Levina N., Ross J.W. (2003) “From the Vendor’s Perspective: Exploring the Value Proposition in Information Technology Outsourcing”, *MIS Quarterly*, 27, 3, pp. 331-364.

12. McIvor R. (2005) *The Outsourcing Process*, Cambridge, Cambridge.

13. Momme J. (2001) *Outsourcing Manufacturing to Suppliers*, PhD dissertation, Department of Production Aalborg University, Aalborg.

14. Nelson R.R., Winter S.G. (1982) *An evolutionary theory of economic change*, Belknap, Cambridge.

REFERENCES:

1. Andersen E.S. (1994) *Evolutionary Economics, Post-Schumpeterian Contributions*, Pinter, London.

THEORETICAL CONCEPTS OF OUTSOURCING IN ACCOUNTING

Nowadays scientists face the problem of theoretical justification of outsourcing in the field of providing accounting services. However, the question as to what theoretical outsourcing concepts exist and how they relate to the practice of outsourcing in the field of accounting remains.

The main purpose of the paper is to examine the theoretical concepts of outsourcing and to identify theories that best describe the outsourcing process in the field of accounting with a view to their further use for the organization and management of outsourcing.

The paper examines the theory of outsourcing and approaches to outsourcing stages. It is established that the main theories that explain outsourcing as a process are the theory of transaction costs, the theory of relative advantages, the concept of core competencies, the resource concept, the theory of evolutionary economics, agency theory, the concept of knowledge, neoclassical economic theory, the theory of social exchange, the theory of information economics. The possibility of applying theories of outsourcing to explain the outsourcing in accounting is determined. The stages of outsourcing as a process in the context of outsourcing process theories are determined. The necessity of supplementing the existing outsourcing theories with the behavioural theory of behavioural economics is established, which will improve the practical aspect of outsourcing implementation in accounting as a process.

Most outsourcing concepts focus on certain problems that arise at the stages of this process. The problem that arises when applying a process approach to the outsourcing process is that it is necessary to choose between the various possible outcomes. Generally, it is possible to find an optimal solution to this problem, but a better result can be obtained by examining outsourcing from the position of its dynamics. The idea of solving this problem is that managers of enterprises entering into economic relations regarding outsourcing will take into account the results of previous decisions in similar situations.

Thus, there is a need to complement the existing theories with new ones, borrowing them from economic theory, for example, the theory of behavioural economics, which will improve the theory of outsourcing and improve its efficiency in practice.

РОЗДІЛ 10. СТАТИСТИКА

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ БЕЗАЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ

WORLD TRENDS IN THE SOFT DRINKS MARKET

УДК 005.33

Тюха І.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування

Національний університет харчових технологій

Савчук І.В.

магістр

Національний університет харчових технологій

В статті досліджено сучасний стан ринку безалкогольних напоїв як в Україні, так і за кордоном. Виявлено основні чинники впливу на попит. Проведено аналіз тенденцій споживання, зміни смаків споживачів. Досліджено зміни обсягів виробництва безалкогольних напоїв, виявлено основних лідерів на ринку та диверсифікацію їх асортименту відповідно з тенденцією здорового способу життя.

Ключові слова: безалкогольні напої, ринок безалкогольних напоїв, лідери ринку, конкуренти, обсяги експорту безалкогольних напоїв, обсяги імпорту безалкогольних напоїв, світове споживання.

В статье исследовано современное состояние рынка безалкогольных напитков как в Украине, так и за рубежом. Определены основные факторы влияния на спрос. Проведен анализ тенденций потребления, изменения вкусов потребителей. Исследованы изменения объемов производства безалкогольных напитков, определены основ-

ные лидеры на рынке и диверсификацию их ассортимента в соответствии с тенденцией здорового образа жизни.

Ключевые слова: безалкогольные напитки, рынок безалкогольных напитков, лидеры рынка, конкуренты, объемы экспорта безалкогольных напитков, объемы импорта безалкогольных напитков, мировое потребление.

In this article, the modern state of the soft drinks market both in Ukraine and abroad is investigated. The main factors influencing demand are revealed. Analysis of trends of consumption, changes in consumer tastes is performed. Changes in volumes of soft drinks production are studied; the main market leaders and their assortment diversification in line with the trend of a healthy lifestyle are identified.

Key words: non-alcoholic beverages, soft drinks market, market leaders, competitors, non-alcoholic beverages exports volume, non-alcoholic beverages imports volume, world consumption.

Постановка проблеми. Хоч споживання газованої води стабільно збільшується, можна відзначити, що в останні кілька років темпи зростання її продажів помітно відстають від аналогічних показників в інших категоріях безалкогольних напоїв, зокрема, соків або мінеральної та питної води. Іншими словами, незважаючи на збільшення обсягів продажів газованих напоїв, у структурі продажів безалкогольних напоїв загалом їх частка поступово скорочується. Очевидно, значною мірою це обумовлено тенденцією збільшення числа споживачів, що орієнтуються на більш здорові напої, до яких газовану воду, що містить, як правило, велику кількість цукру, а також різні синтетичні добавки та ароматизатори, безумовно, віднести складно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку та проблематиці ринку безалкогольних напоїв приділяють увагу багато вчених, серед яких: М.В. Чорна, Н.М. Смольнякова, А.М. Волосов, О.А. Кузьмено, Є.О. Старушик та багато інших. На основні їх досліджень можна скласти бачення щодо тенденції розвитку ринку.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз сучасних тенденцій розвитку ринку безалкогольних напоїв на зовнішньому та внутрішньому ринках України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова тенденція споживання газованої води свідчить про спад попиту. Серед причин, що впливають на зміну попиту, виділяють інтенсивну про-

паганду здорового способу життя та зростання цін на тлі кризових явищ. Проте, є країни, які своїми показниками кількості споживання безалкогольних напоїв, створюють багато обговорень на світовому ринку, не дивлячись на тенденцію спаду споживання. Дані подано в таблиці 1.

З таблиці видно, що тенденція споживання безалкогольних напоїв змінюється, і якщо в 2015 році найбільше світове споживання було 170л/особу, то в 2016 – 156 л, проте, в інших країнах обсяги помітно зросли. Найбільше безалкогольних напоїв споживають в Аргентині., США та Чилі. У цих країнах гостро стоїть питання про зменшення споживання даного продукту через велику захворюваність населення. Більше 50% ринку в наведених країнах займає Coca-Cola.

На міжнародному ринку існує безліч виробників безалкогольних напоїв. Десятка найбільших світових компаній безалкогольних напоїв подано в таблиці 2.

З таблиці видно, що лідерами виробництва безалкогольних напоїв на світовому ринку є Coca-Cola Company та PepsiCo Inc.

Найбільшою країною виробником безалкогольних напоїв є США. Вони виробляють більше 500 видів безалкогольних напоїв, обсягів більше 20,6 млрд галонів газованих напоїв за рік. Основними гравцями на ринку безалкогольних напоїв США є Coca-Cola, PepsiCo, Dr Pepper Snapple, Monster Beverage, Cott Corporation, National Beverage і Nestle Waters.

За даними Highlide JS, до найбільш популярних напоїв у світі відносять Coca-Cola, Diet Coke, Red Bull, Pepsi, Nescafe (таблиця 3).

Проаналізувавши закордонний ринок, можна сказати, що Coca-Cola є світовим лідером з виробництва безалкогольних напоїв, а також відсотком їх споживання в різних країнах світу.

Досліджуючи збутову діяльність виробничих підприємств, що займаються виробництвом безалкогольної продукції, виникає проблема, щодо того, які напої належать до безалкогольних. Більше 91% виробництва безалкогольних напоїв в Україні займають мінеральна і газувана солодка вода. Це пояснюється значним асортиментом продукції, яка входить до цього сегменту. Питома вага квасу та інших квасних напоїв перевищує 8% від загального обсягу виробленої продукції в натуральному вираженні.

Середньодушове споживання газуваних ароматизованих напоїв перевищило 35 літрів. Однак, зауважимо, що середнє споживання газуваної

води в Україні залишається помітно нижчим порівняно з іншими країнами Східної Європи, де середній споживач протягом року випиває 40-45 літрів таких напоїв і більше.

У той же час, хоча споживання газуваної води стабільно збільшується, можна відзначити, що в останні кілька років темпи зростання її продажів помітно зростають від аналогічних показників в інших категоріях безалкогольних напоїв, зокрема, соків або мінеральної та питної води. Іншими словами, незважаючи на збільшення обсягів продажів газуваних напоїв, у структурі продажів безалкогольних напоїв загалом їх частка поступово скорочується. Обороти продажів категорії безалкогольних напоїв у 2016р. демонстрували зростання (+26,17%) в грошовому вираженні, але падіння (-4,16%) в натуральному. Очевидно, значною мірою це обумовлено тенденцією збільшення числа споживачів, що орієнтуються на більш здорові напої, до яких газувану воду, що містить, як

Таблиця 1

Країни найбільшого споживання безалкогольних напоїв за 2015-2016 р.

№ п/п	2015 р.		№ п/п	2016 р.	
	Країна	Кількість літрів на душу населення за рік		Країна	Кількість літрів на душу населення за рік
1.	Мексика	170	1.	Аргентина	156
2.	США	153	2.	США	155
3.	Аргентина	132	3.	Чилі	141
4.	Чилі	121	4.	Мексика	137
5.	Панама	95	5.	Уругвай	113
6.	Бельгія	94	6.	Бельгія	109
7.	Австралія	85	7.	Німеччина	98
8.	Іспанія	64	8.	Норвегія	97
9.	Італія	60	9.	Саудівська Аравія	89
10.	Південна Африка	59	10.	Болівія	88

Джерело: [4]

Таблиця 2

Топ-10 найбільших виробників безалкогольних напоїв за 2016 р.

2015 р.			2016 р.		
№ п/п	Назва компанії	Географія основного бізнесу	№ п/п	Назва компанії	Географія основного бізнесу
1.	The Coca-Cola Company	Світовий ринок	1.	The Coca-Cola Company	Світовий ринок
2.	PepsiCo Inc	Світовий ринок	2.	PepsiCo Inc	Світовий ринок
3.	Group Danone	Світовий ринок	3.	Dr Pepper Shapple Group	Ринок Пн. Америки
4.	Nestle SA	Світовий ринок	4.	Nestle SA	Світовий ринок
5.	Tingyi Holding Corp	Ринок Китаю	5.	Suntory Holding Ltd	Ринок Азії
6.	Dr Pepper Shapple Group	Ринок Пн. Америки	6.	Group Danone	Світовий ринок
7.	Suntory Holding Ltd	Ринок Азії	7.	Red Bull GmbH	Світовий ринок
8.	Hangzhou Wahaha Group	Ринок Китаю	8.	Tingyi Holding Corp	Ринок Китаю
9.	Uni-President Enterprises Corp	Ринок Китаю	9.	Asahi Breweries Ltd.	Ринок Японії
10.	Aje Group	Ринок Пд. Америки	10.	Kirin Holdings Ltd.	Ринок Японії та Пн. Америки

Джерело: [21]

правило, велику кількість цукру, а також різні синтетичні добавки та ароматизатори, безумовно, віднести складно [20].

Таблиця 3

Топ-15 найпопулярніших безалкогольних напоїв у світі

№ п/п	Назва безалкогольних напоїв	Цінність бренду, млн дол. США	Відхилення 2016 р. порівняно з 2015 р.
1.	Coca-Cola	64,698	+7%
2.	Diet Coke	13,717	-2%
3.	Red Bull	10,558	+6%
4.	Pepsi	9,799	-5%
5.	Nescafe	5,639	Нова
6.	Tropicana	4,808	Нова
7.	Nespresso	4,478	Нова
8.	Sprite	4,127	+9%
9.	Fanta	3,974	-1%
10.	Gatorade	3,750	+9%
11.	Mountain Dew	2,465	-3%
12.	Minute maid	2,296	Нова
13.	Dr. Pepper	2,236	+5%
14.	Diet Pepsi	2,230	-2%
15.	Nestea	1,852	Нова

Джерело: [5]

Основною причиною для позитивної динаміки стало уповільнення зростання цін на українському ринку для всіх безалкогольних напоїв порівняно з минулим роком: +10,08% за літр у 2016-му проти +31,65% роком раніше.

Інша причина полягає в розширенні асортименту безалкогольних напоїв, що пропону-

ються українському споживачу: в останні роки тут з'явилися цілі нові категорії, наприклад, холодні чай і кава. І хоча ці напої поки недостатньо широко поширені в Україні, їх розвиток також загострює конкуренцію на безалкогольному ринку. Обсяги виробництва деяких сегментів протягом 2014 по 2015 рр. продемонстрували загальну тенденцію спаду за виключенням категорії «Енергетичні напої» (рис. 1).

Обсяги виробництва протягом 2015 по 2016 рр. продемонстрували загальну тенденцію зростання за виключенням категорії «Квас» та «Соки» (рис. 2).

Для ринку газованих безалкогольних напоїв характерна яскраво виражена сезонність. На ємному столичному ринку влітку щомісячні продажі збільшуються на 20-25% у порівнянні із середньорічним рівнем. В інших містах, де загалом споживання менш розвинене, у сезон сплеск продажів ще більш відчутний і досягає 30-40%.

В інший час завантаження виробничих ліній становить не більше 50% від максимальної потужності. Пік виробництва безалкогольних напоїв припадає на період з квітня по липень, коли виробники випускають більше 50% загального річного обсягу продукції.

Незаперечними лідерами ринку залишаються мінеральні води залишаються. Солодкі газовані напої також займають суттєву частку ринку, але вони завжди будуть на другому місці. Динамічне зростання займають енергетичні напої, оскільки вони функціональні і підходять для кількох ніш: молоді люди і доросле покоління.

Квас, соки і холодні чаї сприймаються, як альтернатива і тому користуються популярністю у незначних ніш. Однак, пропаганда здорового

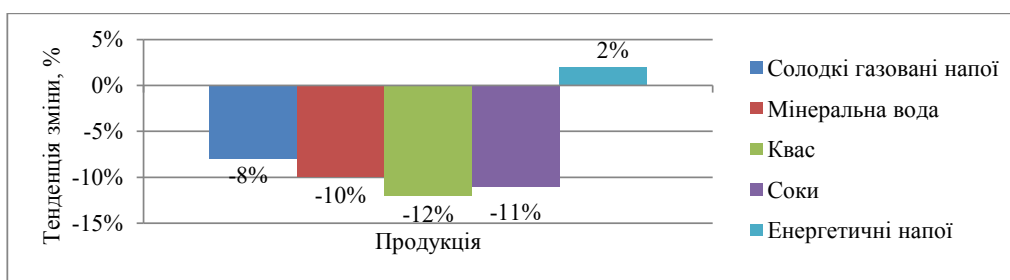


Рис. 1. Зміни обсягу виробництва на вітчизняному ринку безалкогольних напоїв за 2014-2015 рр.

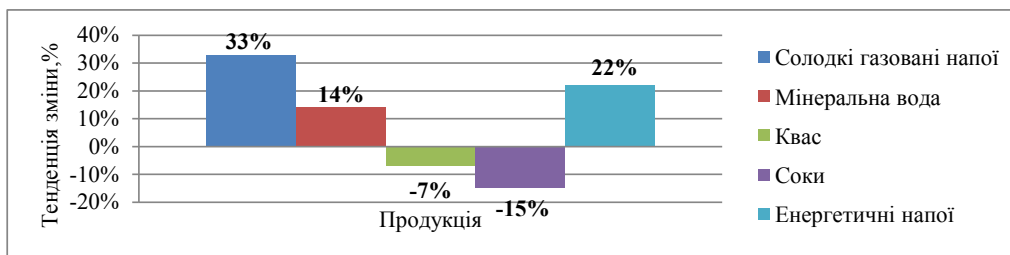


Рис. 2. Зміни обсягу виробництва на вітчизняному ринку безалкогольних напоїв за 2015-2016 р.

способу життя буде робити істотний вплив на зростання сегмента «Соки».

Розподіл ринку безалкогольних напоїв між основними учасниками в 2014 році подано на рисунку 3.

Найбільші виробники безалкогольних напоїв за 2015-2016 рр. подані в таблиці 4.

Беззаперечними лідерами на ринку України безалкогольної продукції є, Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед, яка представляє на ринку більше 10 торгових марок. Серед них такі відомі, як: ТМ «Coca-Cola», ТМ «Sprite», «Fanta», «BonAqua», «Фруктайм», «Burn» тощо. Наступні місця рейтингу займають заводи, що виробляють мінеральні води. Моршинський завод мінеральних вод «Оскар» лідер серед продажів та вибору споживачів. Необхідно зауважити, що в рейтингу відсутнє ПрАТ «Оболонь», що займало лідируючі позиції за минулі роки.

Виробники почали поповнювати продуктову лінійку продукцією для дітей і відмовлятися від води, що не відповідає здоровому способу життя. У складних умовах останніх півтора років компанії почали шукати нові можливості залишитися на плаву. Рятувальним кругом для них стали нішеві продукти, зокрема, дитяча вода і соки, а також орієнтація на здорові напої.

За підсумками 2016 р. українськими підприємствами було експортовано більше 23% вироблених у країні безалкогольних напоїв.

Для дослідження розвитку зовнішньоекономічної діяльності в галузі безалкогольних напоїв, було проведено АВС-аналіз, що дозволяє визначити найбільш значущі країни для експорту та імпорту за валовим прибутком. Даний аналіз був проведений для такої асортиментної групи, як вода, включаючи мінеральну та газовану, з доданням цукру чи інших підсолоджувальних або ароматизувальних

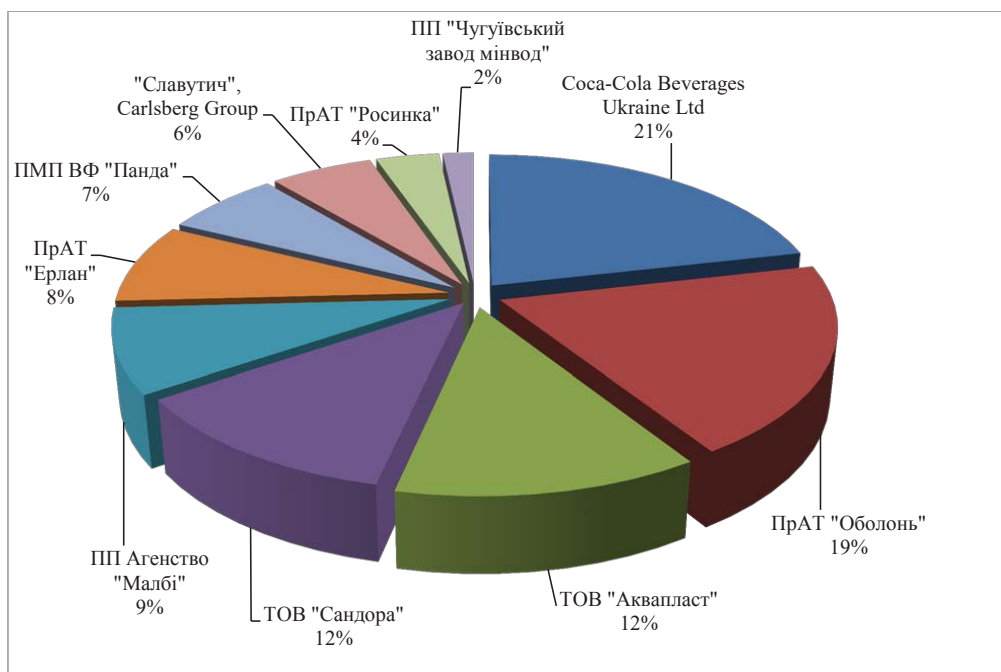


Рис. 3. Основних гравці ринку БАН та їх частки за 2014 р.

Таблиця 4

Основні гравці ринку БАН та їх дохідність за 2015-2016 рр.

№	Виробник	Чистий дохід, млн. грн.			Чистий прибуток, млн. грн.		
		2015 р.	2016 р.	Т. росту %	2015 р.	2016 р.	Т. росту %
1.	Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед	2730	3793	38,92	-303	-127	-58,09
2.	Моршинський завод мінеральних вод «Оскар»	553	662	19,54	69	76	10,14
3.	Красилівське	365	483	32,47	30	23	-23,33
4.	Миргородський завод мінеральних вод	267	324	21,48	28	32	14,29
5.	Виробнича фірма «Панда»	197	261	27,92	2	2	0,00
6.	Аквапласт	231	233	0,82	1	10	900,00
7.	Малбі Беверідж	195	217	11,33	-2	4	-300,00
8.	КЗБН «Росинка»	160	117	-26,88	-163	-267	63,80
9.	Еконія	102	115	12,57	-1	-1	0,00
10.	Орлан	96	108	11,97	-33	-46	39,39

Джерело: [2]

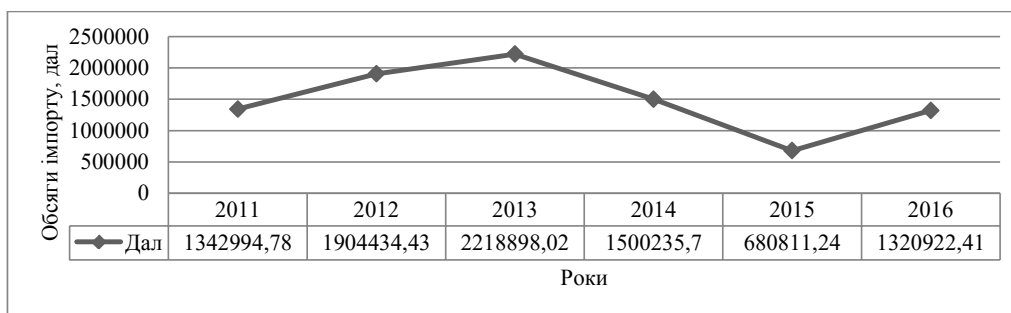


Рис. 4. Динаміка імпорту безалкогольних напоїв за 2011-2016 рр., дал

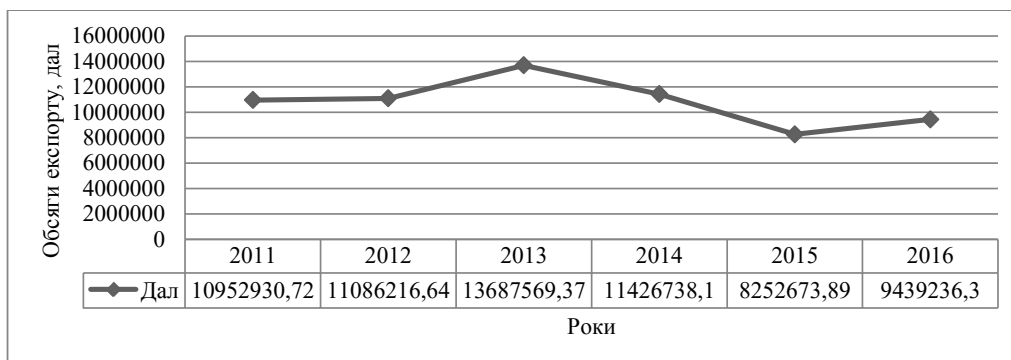


Рис. 5. Обсяги експорту безалкогольних напоїв за 2011-2015 рр., дал

речовин, інші безалкогольні напої, крім фруктових або овочевих соків товарної позиції 2009, що виробляє досліджуване підприємство, на основі даних Державної служби статистики України.

Був складений список країн експортної та імпоротної групи за 2013-2016 рр. Після проведеного аналізу було визначено наступне. В імпортній групі категорії постійно змінювали набір країн. Так до категорії А у 2013 р. відносились – Російська Федерація, Австрія, Швейцарія та Грузія, у 2014 р. – Азербайджан та Російська Федерація, у 2015 р. – Австрія, Нідерланди, Швейцарія, Азербайджан та Російська Федерація, а у 2016 р. – Швейцарія, Австрія, Російська Федерація, Польща та Білорусь.

Обсяги імпорту безалкогольних напоїв зображено на рисунку 4.

Звідси можна сказати, що до 2013 р. спостерігалася тенденція зростання імпорту безалкогольних напоїв, проте, в 2014 р. обсяг імпорту зменшився на 32, 4% порівняно з 2013 р, та в 2015 р. – на 57,5% порівняно з 2014 р.

В основному це було спричинено конфліктом між Україною та Російською Федерацією, а також закриттям доступу до ринку Митного Союзу. Проте, протягом 2015-2016 рр. обсяг імпорту зріс на 94%.

В експортній групі, країни постійно змінювали своє місце в рейтингу. Так до категорії А у 2013 р. належали Російська Федерація, Казахстан, Білорусь, Молдова, у 2014 р. – Білорусь, Молдова, Російська Федерація, Казахстан, Грузія, у 2015 р. – Азербайджан, Білорусь, Молдова, а у 2016 р – Молдова, Білорусь, Азербайджан. Це

країни, в які протягом 2013-2016 рр. було експортовано сумарно 70% безалкогольних напоїв. Ці ринки вже досліджені та є попит на українську продукцію. По структурі видно, що РФ поступово вийшла з категорії А, через політичні суперечки. На рисунку 5 зображено динаміку обсягів експорту безалкогольних напоїв.

З рисунку видно, що після 2013 р. обсяги експортованої продукції зменшились на 40%, через закриття доступу до ринків Митного Союзу. Протягом 2016 р. Обсяги знову набрали позитивну тенденцію та вирости на 14,38% порівняно з 2015 р.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, після проаналізованих даних, можна сказати, що ринок Європи є найбільш привабливим ринком для збуту безалкогольних напоїв українського виробництва. Обсяги експорту поступово повертаються до докризових показників, а на ринку з'являються нові лідируючі компанії, що користуються можливостями зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Компанія Procapital Group. (2015). Аналітика компанії Pro-Consulting про дослідження ринку солодких газованих напоїв України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pro-capital.ua/ua/press_center/groupevents/view/231/.
2. Українська роздрібна асоціація. (2016) Аналітика Nielsen: Як розвивається український ринок безалкогольних напоїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rau.ua/uk/novyni/nilsen-rynok-bezalkogolnyh-napitkov/>.

3. Harrison A. Top 15 Soft Drinks [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thestorewpp.tv/brandz2016/>.

4. Khushboo Sheth (2016) Countries With The Highest Levels Of Soft Drink Consumption [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldatlas.com/articles/countries-with-the-highest-levels-of-soft-drink-consumption.html>.

5. The statistics portal. (2016) Annual per capita consumption of Coca-Cola Company's [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statista.com/statistics/271156/per-capita-consumption-of-soft-drinks-of-the-coca-cola-company-by-country/>

REFERENCES:

1. Procapital Group. (2015) Analysts of Pro-Consulting company about research of the market of sweet fizzy

drinks of Ukraine. Availavle at: http://pro-capital.ua/ua/press_center/groupevents/view/231/.

2. Ukrainian Retail Association. (2016) Analytics Nielsen: How does the Ukrainian market develop soft drinks. Availavle at: <https://rau.ua/uk/novyni/nielsen-ry-nok-bezalkogolnyh-napitkov/>.

3. Harrison A. (2016) Top 15 Soft Drinks. Availavle: <http://thestorewpp.tv/brandz2016/>.

4. Khushboo Sheth. (2016) Countries With The Highest Levels Of Soft Drink Consumption. Availavle at: <http://www.worldatlas.com/articles/countries-with-the-highest-levels-of-soft-drink-consumption.html>.

5. The statistics portal. (2016) Annual per capita consumption of Coca-Cola Company's. Availavle at: <http://www.statista.com/statistics/271156/per-capita-consumption-of-soft-drinks-of-the-coca-cola-company-by-country/>.

Tycha I.V.

Candidate of Economic Sciences

Senior Lecturer at Department of Management and Administration

National University of Food Technologies

Savchuk I.V.

Master's Degree

National University of Food Technologies

WORLD TRENDS IN THE SOFT DRINKS MARKET

The global trend of soft drinks consumption indicates a decline in demand. Among the reasons influencing the change in demand, one highlights the intense promotion of a healthy lifestyle and rising prices against the background of crisis phenomena. However, there are countries that, with their figures for the consumption of soft drinks, create a lot of discussions on the world market, despite the trend of consumption decline.

The trend of consumption of soft drinks is changing, and if in 2015, the world's largest consumption was 170 l per person, then in 2016 – 156 l but, in other countries, the volumes increased significantly. Most non-alcoholic beverages are consumed in Argentina, USA, and Chile. In these countries, the consumption of this product is sharply reducing over the high disease incidence of the population. More than 50% of the market in these countries belongs to Coca-Cola.

The USA is the largest producer country of soft drinks. They produce more than 20.6 billion gallons of carbonated drinks per year.

Investigating the sales activity of manufacturing enterprises engaged in the production of soft drinks, there is a problem regarding what beverages are related to non-alcoholic beverages. More than 91% of soft drinks production in Ukraine is occupied by mineral and aerated sweet water. This is due to the large range of products included in this segment. The share of kvass and other kvass drinks exceeds 8% of the total volume of produced products in kind.

Average consumption of aerated flavoured drinks exceeded 35 litres. However, it should be noted that the average consumption of soda water in Ukraine remains significantly lower compared to other countries in Eastern Europe, where the average consumer drinks 40-45 litres or more per year.

At the same time, although the consumption of soda water is steadily increasing, it can be noted that over the past few years, the growth rate of its sales has increased significantly from similar indicators in other categories of soft drinks, including juices or mineral and drinking water.

The undisputed leaders in the Ukrainian non-alcoholic beverages market are Coca-Cola Beverages Ukraine Limited, which represents more than 10 brands of the market. The following places are rated for plants producing mineral water. Morshyn Mineral Water Plant "Oscar" is a leader in sales and consumer choices. It should be noted that Obolon is absent in the rating, which occupied the leading positions over the past years.

Manufacturers began to replenish the product line of products for children and abandon the water, which does not fit a healthy lifestyle.

РОЗДІЛ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА COMPARATIVE ANALYSIS OF ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS OF EVALUATION OF THE CREDITWORTHINESS OF BORROWER

У статті розглянуто сучасні існуючі методи та моделі оцінювання кредитоспроможності позичальника банківськими установами. Здійснено опис розрахунків за методами, які використовуються у вітчизняній та зарубіжній банківських практиках. Проведено порівняльний аналіз розглянутих методів. Визначено основні переваги та недоліки існуючих методів та моделей.

Ключові слова: кредит, кредитоспроможність, позичальник, банківська установа, економіко-математичне моделювання.

В статье рассмотрены современные существующие методы и модели оценки кредитоспособности заемщика банковскими учреждениями. Осуществлено описание расчетов по методам, которые используются в отечественной и зарубежной банковских практиках. Проведен сравнительный ана-

лиз рассмотренных методов. Определены основные преимущества и недостатки существующих методов и моделей.

Ключевые слова: кредит, кредитоспособность, заемщик, банковское учреждение, экономико-математическое моделирование.

The article considers modern existing methods and models of assessing the borrower's creditworthiness by banking institutions. A description of calculations according to methods, which are used in domestic and foreign banking practices, is carried out. The comparative analysis of the considered methods is carried out. The main advantages and disadvantages of existing methods and models are determined.

Key words: credit, creditworthiness, borrower, banking institution, economic and mathematical modelling.

УДК 336.77:303.732.2

Синявська О.О.

к.е.н., старший викладач кафедри економічної кібернетики

Сумський державний університет

Самойленко В.В.

студентка

Сумський державний університет

Постановка проблеми. Надання кредитів є одним з найбільш прибуткових банківських активів і формує, зазвичай, найбільшу частину доходів банку.

Слід зазначити, що єдиної системи оцінки кредитоспроможності позичальника у вітчизняній практиці не існує, кожен банк розробляє оптимальну для себе методику оцінки кредитоспроможності свої клієнтів. Вітчизняні банки мають свої індивідуальні методики оцінки кредитоспроможності підприємства-позичальника, в основу яких, як правило, покладено методичні рекомендації Національного банку України щодо оцінки банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника.

Тому існує необхідність дослідити методичні підходи щодо визначення оцінки кредитоспроможності позичальника провідними вітчизняними банками та провести їх порівняльний аналіз з метою підвищення ефективності діяльності кредитних інститутів у процесі кредитування суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки кредитоспроможності позичальників достатньо глибоко досліджені у працях українських учених, зокрема: І. Ададунова, О. Бандурки, Ю. Бугеля, Н. Бунге, В. Вітлінського, О. Дзюблюка, Н. Клебанова, В. Кочеткова, А. Лабєцької, А. Мороза, С. Науменкової, О. Терещенка, Я. Чайковського тощо. Також значна кількість наукових робіт у сфері методики оцінювання кредитоспро-

можності належить російським авторам: В. Єдронову, О. Герасимову, О. Неволилу, В. Ковальову, А. Кривцовій, В. Савчуку. Значний внесок у розробку питань оцінки кредитоспроможності позичальників зробили сучасні західні економісти: Е. Брігхем, Л. Гапенські, П.С. Роуз, Дж.Ф. Сінкі, Е. Альтман, А. Бітті, К. Бюлер, Е. Ваухем, Д. Гелей, Ф. Захер, Т. Карлін, М. Кроухі, А. Макмін, А. Томпсон, Г. Притч, П. Рассел, М. Роберт, М. Слау.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз існуючих методів оцінки кредитоспроможності позичальника, дослідження економічної сутності аналізу та оцінки кредитоспроможності клієнтів банку та систем оцінки кредитоспроможності, а також виділення основних переваг та недоліків розглянутих методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під кредитоспроможністю банківських клієнтів слід розуміти такий фінансово-господарський стан підприємства, який дає впевненість в ефективному використанні позичених коштів, здатність та готовність позичальника повернути кредит відповідно до умов договору. Вивчення банками різноманітних чинників, які можуть призвести до непогашення кредитів або, навпаки, забезпечують їх своєчасне повернення, становлять зміст банківського аналізу кредитоспроможності. З огляду на те, що підприємства значно відрізняються за характером своєї виробничої та фінансової діяльності, неможливо створити єдині універсальні та вичерпні

методичні вказівки щодо вивчення кредитоспроможності і розрахунку відповідних показників. Це підтверджується практикою нашої країни.

Основна мета аналізу кредитоспроможності – виявити здатність та готовність позичальника повернути позику відповідно до умов кредитного договору. Банк повинен у кожному конкретному випадку визначити ступінь ризику, який він готовий прийняти, а також розмір кредиту, який може бути наданий за даних умов.

Перелік елементів кредитоспроможності позичальника і показників, які її характеризують, залежить від цілей аналізу, видів кредиту, стану кредитних відносин банку з конкретним клієнтом, результатів господарсько-фінансової діяльності

останнього, а також від наявного забезпечення. Причому кожен банк розробляє власну систему оцінки, виходячи з особливостей кредитної політики, технологічних можливостей, спеціалізації банку, конкретних умов договору, пріоритетів у роботі, місця на ринку, конкурентоспроможності, стану взаємовідносин із клієнтами, рівня економічної та політичної стабільності в державі тощо [1].

Методики аналізу і система показників кредитоспроможності потенційного позичальника, що використовуються комерційними банками, досить різноманітні. Умовно їх можна розбити на класифікаційні (статистичні) методи оцінки та комплексний аналіз кредитоспроможності (рис. 1).

Аналіз існуючих наукових досліджень, присвячених даним методам, дозволяє сформулювати основний перелік їх недоліків та переваг (табл. 1).

Указані моделі достатньо широко використовуються у зарубіжній банківській практиці. Головною перевагою в межах комплексних моделей аналізу є те, що значна увага приділяється як кількісним, так і якісним характеристикам позичальника. При цьому основними недоліками комплексних методик оцінки кредитоспроможності позичальника є такі:

- орієнтація здебільшого на якісні чинники;
- закладення в основу комплексних моделей експертних висновків в окремих випадках можуть мати суб'єктивний характер.

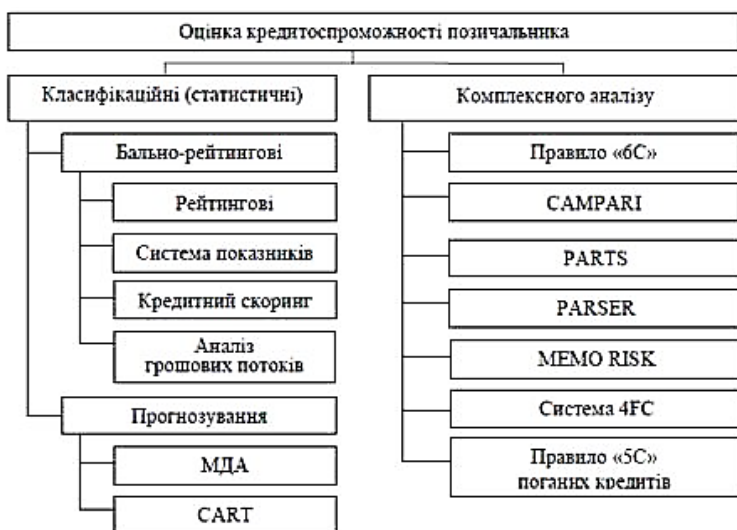


Рис. 1. Методи оцінки кредитоспроможності позичальника [2]

Таблиця 1

Переваги та недоліки методик оцінки кредитоспроможності

Методика	Сутність методики	Переваги	Недоліки
Класифікаційні (статичні) методики	Оцінюються всі показники, які характеризують кредитоспроможність позичальника. Ці показники можуть бути проаналізовані, як в даний момент, так і за певний період (в динаміці)	Широка вживаність та об'єктивність	Необхідність наявності значного масиву вихідних даних. Метод не враховує слабоформалізовані якісні чинники кредитоспроможності та умови кредитування. Неможливість застосування до умов української економіки.
Комплексний аналіз	Визначається значимість кожного з показників кредитоспроможності позичальника (значимість визначається в балах)	Дозволяє швидко і з мінімальними витратами праці обробити великий обсяг кредитних заявок окремих фізичних осіб, суттєво зменшуючи за рахунок цього рівень операційних банківських витрат, пов'язаних з кредитною діяльністю	Використання цього методу пов'язане із деякими складнощами: бальні системи оцінки кредитоспроможності клієнта повинні бути статично ретельно вивірені і вони вимагають постійного оновлення інформації, що може бути коштовним для банку. Тому невеликі банки, як правило, не розробляють власних моделей аналізу кредитоспроможності клієнтів через високу вартість їх підготовки і обмежену інформаційну базу. До того ж стандартний характер цих моделей не передбачає врахування специфічних особливостей окремих позичальників.

Щодо вітчизняних банків, то до основних методик оцінки рівня кредитоспроможності належать методика НБУ, Бівера, комплексного фінансового аналізу, аналіз основних груп показників фінансового стану підприємства [3].

Для аналізу фінансового стану підприємства, що функціонує в умовах вітчизняного ринку, варто використовувати дискримінантну модель діагностики фінансового стану українських підприємств, яка вперше була запроваджено «Порядком оцінки фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій», який затверджено наказом Міністерства фінансів України від 1 квітня 2003 р. № 247. На основі обробки інформації щодо фінансової звітності близько 15 тис. підприємств у 2010 р. автором методики були запропоновані оновлені моделі розрахунку інтегрального показника фінансового стану для дев'яти груп підприємств залежно від виду економічної діяльності (табл. 3).

У табл. 4 наведено перелік фінансових коефіцієнтів, які включені в моделі фінансової діагностики, і порядок їх розрахунку.

Залежно від значення інтегрального показника, підприємству присвоюється один із дев'яти рейтингових класів за рівнем імовірності дефолту. Рейтинг при цьому розглядається, як інструмент фінансової діагностики (оцінки кредитоспроможності) на основі визначення показника ймовірності дефолту (Probability of Default, PD) [4, с. 257].

У табл. 5 наведено інтерпретацію рейтингових класів підприємств за рівнем імовірності дефолту. Наприклад, якщо підприємству присвоєно рейтинговий клас IV, то це відповідає ймовірності дефолту від 11 до 20%. Це означає, що вкладення коштів у підприємство характеризується, як «спекулятивні вкладення» з нижчим за середній рівнем спроможності виконувати зобов'язання. Фінансовий стан підприємства дуже залежить від актуальної економічної кон'юнктури.

Таблиця 2

Характеристика окремих методик оцінки кредитоспроможності вітчизняних підприємств

Назва методики	Сутність оцінки
Методика НБУ	Розрахунок інтегрального показника, формула якого залежить від розміру підприємства та галузі функціонування. Встановлення категорії якості кредиту на основі класу та стану обслуговування боргу
Методика Бівера	Віднесення підприємства до категорій (стійке підприємство, за рік до банкрутства, за 5 років до банкрутства) за результатами оцінки відповідних коефіцієнтів
Методика фінансових коефіцієнтів	Визначення кількості балів та віднесення підприємства до 5 класів кредитоспроможності (А, Б, В, Г, Д). Кількість балів визначається залежно від значень фінансових коефіцієнтів та їх вагомості
Методика аналізу фінансового стану та результатів діяльності підприємства	Аналіз показників ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, рентабельності, ділової активності

Таблиця 3

Моделі розрахунку інтегрального показника фінансового стану великих і середніх підприємств

Група видів економічної діяльності	Модель
1. Сільське господарство, мисливство, лісове господарство, рибальство А, В (01-05)	$Z = 1,3 \cdot K3 + 0,03 \cdot K4 + 0,001 \cdot K5 + 0,61 \cdot K6 + 0,75 \cdot K7 + 2,5 \cdot K8 + 0,04 \cdot K9 - 0,2$
2. Виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюну D (15-16)	$Z = 0,035 \cdot K1 + 0,04 \cdot K2 + 2,7 \cdot K3 + 0,1 \cdot K6 + 1,1 \cdot K7 + 1,2 \cdot K8 + 0,05 \cdot K9 - 0,8$
3. Переробна промисловість 1 D (17-22, 36)	$Z = 0,95 \cdot K3 + 0,03 \cdot K4 + 1,1 \cdot K6 + 1,4 \cdot K7 + 3,1 \cdot K8 + 0,04 \cdot K9 + 0,03 \cdot K10 - 0,45$
4. Переробна промисловість 2 та добувна промисловість, виробництво і розподіл газу, електроенергії, води С, D (23-35, 37), Е (40-41)	$Z = 0,025 \cdot K1 + 1,9 \cdot K3 + 0,45 \cdot K6 + 1,5 \cdot K8 + 0,03 \cdot K9 - 0,5$
5. Будівництво F (45)	$Z = 0,02 \cdot K1 + 1,7 \cdot K3 + 0,01 \cdot K4 + 0,3 \cdot K6 + 0,4 \cdot K7 + 2,9 \cdot K8 - 0,1$
6. Оптова та роздрібна торгівля, діяльність готелів і ресторанів G (50-51) G-H (52-55)	$Z = 1,03 \cdot K3 + 0,001 \cdot K4 + 0,16 \cdot K6 + 0,6 \cdot K7 + 2,9 \cdot K8 + 0,08 \cdot K9 - 0,14$
7. Транспорт і зв'язок (60-64)	$Z = 0,07 \cdot K2 + 1,27 \cdot K3 + 0,32 \cdot K6 + 1,98 \cdot K8 + 0,04 \cdot K9 + 0,04 \cdot K10 - 0,15$
8. Фінансові послуги J (65-67)	$Z = 0,025 \cdot K1 + 2,7 \cdot K3 + 0,005 \cdot K4 + 0,13 \cdot K7 + 2,4 \cdot K8 - 0,93$
9. Інші послуги та операції (окрім фінансових) K-Q (70-99)	$Z = 0,03 \cdot K1 + 0,9 \cdot K3 + 0,01 \cdot K4 + 0,002 \cdot K5 + 0,15 \cdot K6 + 0,5 \cdot K7 + 2,9 \cdot K8 - 0,05$

Відомий фінансовий аналітик Уільям Бівер запропонував свою систему показників для оцінки фінансового стану підприємства. З метою діагностики банкрутства він рекомендував дослідити тренди показників [5].

Ця методика не відображає всіх сторін діяльності компанії і не є універсальною методикою для прогнозу ймовірності банкрутства.

Методика фінансових коефіцієнтів включає в себе попередню оцінку позичальника, показники платоспроможності позичальника,

показники фінансової стійкості, показник надійності.

Залежно від стану платоспроможності, фінансової стійкості, солідності та можливості виконувати свої зобов'язання перед банком підприємство-позичальник повинно бути віднесене до одного з п'яти класів, що характеризують його надійність [7].

Відповідно, на основі опрацьованої літератури можна визначити переваги та недоліки розглянутих методів, що використовуються у вітчизняних банках.

Таблиця 4

Фінансові коефіцієнти для розрахунку інтегрального показника фінансового стану підприємства

Фінансовий коефіцієнт	Характеристика	Формула розрахунку
K1 – коефіцієнт покриття (ліквідність третього ступеня)	Здатність підприємства покривати зобов'язання оборотними активами	Поточні зобов'язання
K2 – проміжний коефіцієнт покриття	Здатність підприємства розраховуватись за своїми поточними зобов'язаннями монетарними оборотними активами	Поточні зобов'язання
K3 – коефіцієнт фінансової незалежності	Питома вага власного капіталу в загальному обсязі джерел фінансування	Валюта балансу (пасив)
K4 – коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	Рівень фінансування необоротних активів за рахунок власного капіталу підприємства	Необоротні активи
K5 – коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Ефективність використання капіталу, інвестованого у підприємство власниками	Капітал
K6 – коефіцієнт рентабельності продажу ЕВІТ	Рентабельність продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності до оподаткування та здійснення витрат, пов'язаних із запозиченнями	Чиста виручка реалізації
K7 – коефіцієнт рентабельності продажу ЕВІТДА	Рентабельність продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності до оподаткування, здійснення витрат і нарахування амортизації	+ інші операційні доходи
K8 – коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	Ефективність використання (рентабельність) активів підприємства	Валюта балансу (актив)
K9 – коефіцієнт оборотності оборотних активів	Ефективність використання оборотних активів підприємства	Оборотні активи
K10 – коефіцієнт оборотності позичкового капіталу за ЕВІТДА	Здатність підприємства розраховуватись з боргами за рахунок внутрішніх фінансових джерел	

Таблиця 5

Інтерпретація рейтингових класів залежно від ймовірності дефолту

Клас	Ймовірність дефолту	Інтерпретація
I.	0,01-0,02	Високий рівень спроможності виконувати зобов'язання та найменша ймовірність дефолту
II.	0,03-0,06	Вищий за середній рівень спроможності виконувати зобов'язання, однак існують окремі недоліки в економічному розвитку
III.	0,07-0,10	Достатній рівень спроможності виконувати зобов'язання. Висока залежність від актуальних тенденцій економічного розвитку
IV.	0,11-0,20	Спекулятивні вкладення з рівнем нижчим за середній спроможності виконувати зобов'язання. Висока залежність від актуальної кон'юнктури
V.	0,21-0,35	Спекулятивні вкладення з недостатнім рівнем спроможності виконувати зобов'язання у довгостроковому періоді
VI.	0,36-0,50	Високий спекулятивний рівень. Небезпека припинення виконання зобов'язань
VII.	0,51-0,75	Високий спекулятивний рівень. Висока ймовірність дефолту. Сумнівна заборгованість
VIII.	0,76-0,99	Дуже високий спекулятивний рівень
IX.	1,0	Безнадійна заборгованість, дефолт

Висновки з даного дослідження і подальші перспективи. Кредитні операції приносять банківським установам значну частину прибутку, причому вони пов'язані з кредитним ризиком і ризиком втрати ліквідності та платоспроможності, а у кінцевому підсумку – з ризиком банкрутства. Знизити кредитний ризик банку допомагає грамотно розроблена методика оцінки кредитоспро-

можності. Проблема оцінки потенційних та фактичних позичальників, їх фінансовий стан з точки зору спроможності своєчасно повернути суму основного боргу та відсотків є однією з актуальних проблем банківської діяльності. З іншого боку, на сучасному етапі розвитку економіки України особливо важливе значення має проблема оцінки кредитоспроможності підприємств-позичальни-

Таблиця 6

Методика розрахунку показників Бівера

Показники	Розрахунок	Значення показників		
		для стійких компаній	за 5 років до банкрутства	за 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	(Чистий прибуток – Амортизація) / (Довгостр. зобов'язання + Короткостр. зобов'язання)	0,4-0,45	0,17	-0,15
Рентабельність активів	(Чистий прибуток / Активи) x 100%	6-8	4	-22
Фінансовий леверидж	(Довгострокові зобов'язання + Короткострокові зобов'язання) / Активи	≤37	≤50	≤80
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	(Власний капітал – Позаоборотні активи) / Активи	0,4	≤0,3	≈0,06
Коефіцієнт покриття	Оборотні активи / Короткострокові зобов'язання	≤3,2	≤2	≤1

Таблиця 7

Узагальнююча характеристика класів позичальника

Клас позичальника	Тип позичальника	Класифікаційна оцінка		Висновок
		Оцінка фінансової діяльності позичальника	Відповідальність економічних показників нормам	
А	Позичальник надійний	Успішна	Успішна	Своєчасне виконання зобов'язань за кредитними операціями: погашення основної суми боргу та процентів за ним відповідно до умов кредитної угоди.
Б	Позичальник із мінімальним ризиком	Успішна, але присутня ймовірність підтримання її на цьому рівні протягом тривалого часу є низькою	У межах встановлених значень, але присутні негативні тенденції в діяльності позичальника	Позичальники, які належать до цього класу, потребують більшої уваги через потенційні недоліки, що становлять під загрозу достатність надходжень коштів для обслуговування боргу та стабільність одержання позитивного фінансового результату їх діяльності
В	Позичальник з середнім ризиком	Задовільна, спостерігається тенденція до погіршення, потребує більш детального контролю	Відхилення від норми	Надходження коштів і платоспроможність свідчать про ймовірність несвоєчасного погашення кредитної заборгованості в повній сумі та в терміни, передбачені договором, якщо недоліки не буде усунено
Г	Позичальник із високим ризиком	Незадовільна, спостерігається її чітка циклічність протягом коротких періодів часу	Не відповідають встановленим нормам	Нестабільність протягом року, високий ризик значних збитків говорить про низьку ймовірність повного погашення кредитної заборгованості та відсотків. До цього класу можуть належити позичальники, проти яких порушено справу про банкрутство
Д	Позичальник із повним ризиком	Незадовільна і збиткова	Не відповідають встановленим значенням	Ймовірність виконання зобов'язань позичальником практично немає. До цього класу належить позичальник, які визначені банкрутами у встановленому чинним законодавством порядку

Порівняльна характеристика існуючих методів оцінювання кредитоспроможності позичальника

Метод	Переваги	Недоліки
Методика НБУ	– встановлений перелік економічних показників для кожного виду економічної діяльності; – враховується галузева специфіка суб'єктів господарювання.	– відсутність характеристики кожного з 9 класів позичальників – юридичних осіб, проблематичність визначення категорії якості кредиту в умовах відсутності інформації про терміни прострочення погашення зобов'язань за минулими позиками підприємства-позичальника
Методика Бівера	– враховує специфіку вітчизняної економіки, враховується сучасна міжнародна практика, модель є зручною в застосуванні	– значення окремих показників може свідчити про позитивний розвиток підприємства, а інших – про незадовільний. – не встановлено чітко межі показників, що зумовлює проблему вибору категорії підприємства (стійке, за 5 років до банкрутства, за 1 рік до банкрутства) у тому разі, коли значення показника є середнім між двома суміжними категоріями
Методика фінансових коефіцієнтів	– простота розрахунку фінансових коефіцієнтів; – порівнянність отриманих результатів; – аналітичність розрахованих коефіцієнтів, тобто здатність пояснювати причини явищ, що характеризуються показниками, які аналізуються; – прогностичність і динамічність, тобто придатність показників для відображення зміни процесу або явища в часі	– ускладнене порівняння показників у динаміці внаслідок впливу інфляції; – різноспрямованість і закорельованість показників, що описують фінансовий стан позичальника; – проблеми визначення критеріїв оцінки кредитоспроможності для різногалузевих підприємств; – перевернуті дані фінансової звітності не завжди дають змогу виявити тенденції до погіршення фінансового стану позичальника

ків. Багато підприємств у нашій країні в даний час зазнають труднощів, пов'язаних з отриманням банківських кредитів. Однією з перших стадій при отриманні банківського кредиту є оцінка кредитоспроможності позичальника, і в залежності від її результатів підприємство може одержати позикові кошти за зниженою ставкою відсотка, за звичайною, за завищеною, або отримати відмову у кредитуванні. Усі юридичні особи прагнуть одержати позикові кошти за їх мінімальною вартістю, тому на сьогодні проблема вдалого управління своєю кредитоспроможністю для підприємств є актуальною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Остафіль О. Комплексна оцінка кредитоспроможності позичальника як інструмент управління кредитним ризиком банку / О. Остафіль, М. Рубаха // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 387-396.
2. Бордюг В.В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку / В.В. Бордюг // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 112-115.
3. Постанова про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними операціями: Постанова НБУ від 25.01.2012 № 23 [Електронний ресурс] / Із змінами, внесеними згідно з Постановою Національного банку № 499. Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Еко- номічні науки, № 4/2013 79 від 30.11.2012. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/20231-12> – 22.04.2013.

4. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг: навч. посібник / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк // К.: КНЕУ, 2013. – С. 252-257.

5. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств. Навчальний посібник / Р.А. Слав'юк – Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. – 460 с.

6. Фурик В.Г. Фінанси підприємства / В.Г. Фурик, І.М. Кулик – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 93 с.

7. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання: Монографія / А.О. Єпіфінов, Н.А. Дехтяр, Т.М. Мелиник, І.О. Школьник та ін. / За ред. доктора економічних наук А.О. Єпіфанова. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 286 с.

REFERENCES:

1. Ostafil O. (2009) Kompleksna otsinka kredytopromozhnosti pozychalnyka yak instrument upravlinnia kredytnym ryzykom banku [Comprehensive assessment of the borrower's creditworthiness as a tool for managing the bank's credit risk]. Formation of a market economy in Ukraine, vol. 19, pp. 387-396.
2. Bordug V.V. (2008) Teoretychni osnovy otsinky kredytopromozhnosti pozychalnyka banku [Theoretical bases for assessing the borrower's bank's creditworthiness]. Bulletin of the University of Banking of the National Bank of Ukraine, vol. 3, pp. 70-76.
3. Postanova pro zatverdzhennia Polozhennia pro poriadok for- muvannia ta vykorystannia bankamy Ukrainy rezerviv dlia vid- shkoduвання možhlyvykh vtrat za aktyvnymy operatsiiamy: Postanova NBU vid 25.01.2012 № 23 [Regulation on approval of the Regulation on the procedure for the formation and use of reserves by the banks of Ukraine to offset possible losses in active operations: Resolution

of the NBU dated January 25, 2012 No. 23], (electronic source). Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12> – 22.04.2013 (accessed 10 November 2017).

4. Tereshenko O.O., Babyak N.D. (2013) *Finansovyi kontrolinh* [Financial Controlling]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).

5. Furik V.H., Kulik I.M. (2010) *Finansy pidpriemstva* [Finances of the enterprise]. Vinnitsya: VNTU (in Ukrainian).

6. Epifanov A.O. (2007) *Otsinka kredyospromozhnosti ta investytsiinoi pryvablyvosti subiekta hospodariuvannia* [Assessment of the creditworthiness and investment attractiveness of the entity]. Sumy: UAB NBU (in Ukrainian).

Syniavska O.O.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economic Cybernetics
Sumy State University

Samoilenko V.V.

Graduate Student at Department of Economic Cybernetics
Sumy State University

COMPARATIVE ANALYSIS OF ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS OF EVALUATION OF THE CREDITWORTHINESS OF BORROWER

Lending is one of the most profitable forms of bank assets and usually the largest portion of revenues.

It should be noted that the single system of assessing the borrower's credit in domestic practice does not exist; each bank develops an optimal method for assessing the creditworthiness of its clients. Domestic banks have their own individual methods of assessing the creditworthiness of the borrower, based on which, as a rule, the methodological recommendations of the National Bank of Ukraine on the assessment of banks' creditworthiness and financial stability of the borrower are laid. Therefore, there is a need to investigate methodological approaches to determining the assessment of the borrower's creditworthiness by leading domestic banks and to conduct their comparative analysis in order to increase the efficiency of credit institutions in the process of lending to business entities.

The purpose of the article is to analyse existing methods of assessing the borrower's creditworthiness, to investigate the economic substance of the analysis and assessment of the bank's creditworthiness and credit assessment systems, as well as to identify the main advantages and disadvantages of the methods under consideration.

In the article, the following methods and models of estimation of borrower's creditworthiness are considered: classification models, models of complex analysis, NBU method, Beaver method, a method of financial coefficients, a method of analysis of financial condition and results of enterprise activity.

Each method has several advantages and disadvantages, which determines the main prospects for further research – the creation of an optimal method for assessing the borrower's creditworthiness, which takes into account all the special features of the operation.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

MODERN APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE STATE BUDGET SECURITY IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF FINANCIAL RELATIONS

У статті розглянуто сутність бюджетної безпеки держави та акцентовано увагу на необхідності динамічного моніторингу її стану. Виявлено основні перешкоди, які заважають здійсненню динамічного моніторингу системи бюджетної безпеки держави.

Визначено, що ключовими проблемами, що суттєво знижують рівень бюджетної безпеки держави є значний обсяг накопиченої зовнішньої та внутрішньої заборгованості, а також дефолти за борговими зобов'язаннями. Узагальнено основні методи, які використовуються для оцінки стану бюджетної безпеки держави.

З метою ефективного моніторингу рівня бюджетної безпеки держави запропоновано систему показників її оцінки. Здійснено авторську класифікацію рівнів бюджетної безпеки держави, а також дано детальну характеристику кожному з них.

Ключові слова: безпека, бюджетна безпека, бюджет, державні фінанси, фінансові ресурси, рівень бюджетної безпеки, механізм забезпечення бюджетної безпеки.

В статье рассмотрена сущность бюджетной безопасности государства и акцентировано внимание на необходимости динамического мониторинга ее состояния. Выявлены основные препятствия, которые мешают осуществлению динамического мониторинга системы бюджетной безопасности государства.

Определено, что ключевыми проблемами, которые существенно снижают уровень бюджетной безопасности государства, является значительный объем накопленной внешней и внутренней задолженности, а также дефолты по долговым обяза-

тельствам. Обобщены основные методы, используемые для оценки состояния бюджетной безопасности государства.

С целью эффективного мониторинга уровня бюджетной безопасности государства предложена система показателей ее оценки. Осуществлена авторская классификация уровней бюджетной безопасности государства, а также наведена подробная характеристика каждого из них.

Ключевые слова: безопасность, бюджетная безопасность, бюджет, государственные финансы, финансовые ресурсы, уровень бюджетной безопасности, механизм обеспечения бюджетной безопасности.

The article considers the essence of state budget security and focuses on the need for dynamic monitoring of its state. The main obstacles that hinder the implementation of dynamic monitoring of the state budget security system have been identified.

It is determined that the key problems that significantly reduce the level of budget security of the state are the significant amount of accumulated external and internal debt, as well as defaults on debt obligations. The main methods used to assess the state of budget security of the state are summarized, as well as the peculiarities of their application are analysed.

In order to effectively monitor the level of budget security of the state, a system of indicators for its evaluation is proposed. The author's classification of the levels of budget security of the state is carried out, and also the detailed characteristic of each of them is given.

Key words: security, budget security, budget, public finances, financial resources, level of budget security, mechanism of budget security.

УДК 336.141

Рибак С.О.

к.е.н., доцент, докторант

Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління»

Постановка проблеми. Передовий досвід європейських країн доводить, що динамічний розвиток держави, регіонів та громад у довгостроковій перспективі неможливо забезпечити без створення дієвої системи ефективного управління бюджетом.

На даний час вітчизняні бюджети із суто економічного регулятора, перетворились на інструмент політичних маніпуляцій, торгів, на підставу політичного розбрату та джерело корупційних бізнес-інтересів. Низька ефективність управління обмеженими бюджетними ресурсами не лише унеможливує забезпечення результативного виконання державою покладених на неї функцій, погіршує якість життя забезпечення суспільства та знижує рівень соціальних стандартів, але також і негативно впливає на ефективність функціонування реального сектору економіки.

Між тим ефективне, комплексне управління бюджетом на всіх стадіях бюджетного процесу,

здатне забезпечити цілісну систему реалізації стратегічних пріоритетів держави, ключовим серед яких є забезпечення саме бюджетної безпеки. Підтримка належного рівня бюджетної безпеки держави є завданням уряду будь якої країни світу, оскільки наближення даної мети фактично означає спроможність держави вирішувати систему питань, які перебувають у площині функціонування фінансової системи, забезпечення економічної безпеки країни. Крім того, високий рівень бюджетної безпеки держави виступає індикатором можливості досягнення нею довгострокових стратегічних цілей зростання економіки, підвищення її інвестиційної привабливості, забезпечення кредитоспроможності країни на міжнародному рівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання бюджетної безпеки держави розглядали в своїх працях такі відомі науковці як: Л. Алексеєнко, О. Барановський, М. Безуглов, Т.Г. Бондарук, С. Глазьев, А. Городецький, М. Забаштанський,

О. Кириленко, Б. Кишакевич, В. Маргасова, А. Роговий, С.Савицька, В. Соловійов, А. Сухорук, В. Федосов, Юрія С. І. та ін.

Незважаючи на значну кількість досліджень, проведених з даної тематики, існує необхідність подальшого вивчення сутності існуючих проблем з урахуванням трансформації фінансових відносин, а також уточнення основних категорій щодо забезпечення бюджетної безпеки в Україні.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є висвітлення концептуальних аспектів забезпечення бюджетної безпеки держави, а також уточнення сучасних підходів до оцінки її рівня.

Виклад основного матеріалу. Функціонування бюджетної системи держави знаходиться під впливом багатьох факторів сформованих в попередніх бюджетних періодах, які певною мірою залежні від поточної внутрішньої фінансової політики та зумовлені здебільшого об'єктивними процесами в минулому. Так на сьогоднішній значим тягарем для державного бюджету є необхідність обслуговування значних сум міжнародних кредитів, отриманих Україною під час погіршення внутрішньої економічної ситуації протягом глобальної фінансової кризи, що значно знижує потенціал фінансової системи країни, погіршує рівень бюджетної безпеки.

Бюджетна безпека держави є інтегральним узагальнюючим показником функціонування її економічної та соціальної сфери. Узагальнення світового досвіду в контексті значущих подій, чинників, тенденцій, поглядів відомих вчених та практиків у галузі економіки визначено, що основою для забезпечення бюджетної безпеки держави є поточний стан економіки, сформовані можливості для забезпечення стійкого економічного зростання з акцентуванням уваги на основних соціальних та економічних чинниках: населення; природні ресурси; створення капіталу; техніка.

Проведене дослідження існуючих методів і моделей оцінки бюджетної безпеки дає змогу дійти висновку про існування низки моделей оцінки її стану, які спираються на розрахунок інтегрального показника і окремих коефіцієнтів бюджетної безпеки України [3; 4].

Наявність вище перерахованих чинників актуалізує питання пошуку та побудови комплексу взаємопов'язаних моделей, що дають змогу здійснювати оцінку, аналіз і прогнозування бюджетної безпеки держави.

Для оцінки рівня бюджетної безпеки держави використовуються різноманітні методи: моніторинг основних макроекономічних показників і порівняння їх із середньосвітовими; оцінка темпів економічного зростання за допомогою динаміки основних макроекономічних показників; методи експертної оцінки; метод аналізу та опрацювання сценаріїв; методи оптимізації; теоретико-ігрові

методи; методи корисності; методи розпізнавання образів; методи теорії систем; методи багатовимірного статистичного аналізу.

Однією з ключових перешкод динамічного моніторингу системи бюджетної безпеки держави є відсутність належної методологічної бази його здійснення, визначення її основних критеріїв та показників. При цьому критерій розуміється як ознака або умова, на підставі якої оцінюються складові безпеки та чинники, що визначають стан бюджетної безпеки і розміри ймовірної загрози. Інакше кажучи, критерій є мірою оцінки, яка дає змогу відбирати показники, індикатори та класифікувати їх. Критерії мають відповідати меті збирання інформації, а також ураховувати методико формування банку даних та методів їх аналізу (можливість формалізації списку досліджуваного об'єкта, класифікації, узагальнення тощо). Одночасно сукупність наявних критеріїв повинні забезпечувати повноту й адекватність відображення через систему показників реальної ситуації, наприклад, урахування ситуативної кон'юнктури, особливостей специфіки кожного компонента бюджетної безпеки, характеру дії внутрішніх і зовнішніх чинників, рівня і масштабу процесу, що аналізується.

Система показників стану динаміки певної сфери безпеки покликана забезпечити комплексне відображення, по-перше, всієї сукупності зовнішніх чинників, що визначають рівень цієї сфери; по-друге, всієї повноти внутрішніх суперечностей самої сфери як джерела загрози. Характеристика кожного компонента сфери бюджетної безпеки має спиратися на досить обмежене коло показників. При цьому показники мають бути зіставними з минулими і майбутніми вимірами, результатами вивчення проблеми на різних ієрархічних рівнях (глобальному, національному).

Досліджуючи сукупність показників змісту і розвитку бюджетної безпеки, необхідно окрему увагу приділяти саме граничним (пороговим) значенням стану показників економічного розвитку, за межами яких настає загроза руйнації економічної та фінансової системи, а також показники підвищеної небезпеки [5; 6].

В економічній сфері до показників підвищеної небезпеки відносять передусім:

1) втрату здатності фінансової системи держави вийти з економічної кризи внаслідок критичного впливу таких чинників, як втрата інвестиційної активності, технологічне відставання реального сектору економіки, міграція трудових ресурсів, зростання економічної злочинності, що паралізує економічну систему держави, а також формує загрози стану її безпеки;

2) критичне звуження ресурсного простору і втрату можливостей адаптації економічної системи до скорочення сировинних та енергетичних ресурсів;

3) якісну деградацію і структурну кризу індустриальних галузей унаслідок критичного падіння промислового, технологічного, науково-технічного, експортного, платіжного потенціалів держави;

- 4) інтенсивне зростання інфляційних процесів;
- 5) критичний стан інфраструктури держави;
- 6) розвал фінансової системи держави та ін.

Наближення до цих показників свідчить про наростання загроз соціально-економічній стабільності суспільства, а перевищення граничних значень – про вступ суспільства в зону нестабільності і соціальних конфліктів, тобто про реальний підрив економічної та бюджетної безпеки [5; 6].

З метою оптимізації якісного та кількісного оцінювання стану бюджетної безпеки держави потрібно створити систему процедур щодо збирання, аналізу, оцінки й обробки відповідної інформації, без якої усі оцінки бюджетної безпеки будуть відірвані від практики, а отже, науково і практично безперспективними. Аналіз стану бюджетної безпеки передбачає використання значної кількості показників, рисунок 1.

Макроекономічні показники можуть бути згруповані відносно їхніх циклічних властивостей:

- проциклічні показники (що зростають під час підйому й знижуються під час спаду), серед них виділяють високу і низьку узгодженість динаміки з циклом;

- протициклічні показники (що спадають під час підйому та зростають під час спаду);

- ациклічні показники (що не пов'язані безпосередньо з економічним циклом).

У сукупності вони дають уявлення про загальний рівень бюджетної безпеки держави, який визначається такими параметрами, як «порог чутливості», «порог вразливості», «порог розпаду», «стан спокою». При цьому, «порог чутливості» є рівнем безпеки, при якому система починає відчувати наявність системних змін.

«Порог вразливості» – рівень безпеки, при якому система починає втрачати стан збалансованості, тобто зазнає змін, що ведуть до її поступового знищення.

«Порог розпаду» – рівень безпеки, після якого система зазнає нищівних змін. «Стан спокою» – рівень безпеки, при якому забезпечується поступовий розвиток системи [1,2].

На даний час у науковій літературі наявні різні підходи до виокремлення стану бюджетної безпеки держави, узагальнення яких дає змогу виокремити наступні її рівні:

- бюджетна безпека - відповідає режиму стабільного функціонування національної економіки, ефективному збалансуванню доходів та видатків, посиленню потенціалу фінансової системи, збереження економічного суверенітету, здатності фінансової системи до саморозвитку;

- рівень прихованої бюджетної небезпеки – формується під час виникнення початкових ознак нестабільного функціонування національної економіки спричинених циклічними коливаннями світової економіки, характеризується спроможністю держави забезпечувати баланс доходів і видатків бюджету, збереженням потенціалу фінансової системи, дотриманням повної фінансової стійкості державних фінансів.

- рівень зниженої бюджетної безпеки - відповідає режиму нестабільного функціонування національної економіки, наявністю значного обсягу дефіциту державного бюджету, зростаючою потребою держави у позиковому фінансуванні та реструктуризації наявних боргових зобов'язань, поступової втрати рівня фінансової та економічної безпеки держави.

- бюджетної небезпеки - фінансова неспроможність держави забезпечувати збалансування власних доходів і видатків, неможливість дотримання норм соціальних стандартів життєдіяльності суспільства, повна втрата конкурентоспроможності реального сектору економіки, наявність реальних загроз фінансової та економічної безпеки держави, формування загроз національної безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Нестабільна економічна ситуація в країні, обмеженість бюджетних фінансових ресурсів необхідних для підтримки розвитку реального сектору економіки спричинили загострення внутрішніх проблем кожного регіону та порушення міжгалузевих зв'язків. Саме тому, моніторинг показників бюджетної безпеки держави має винятково важливе значення для національної економіки України, що особливо актуалізується в умовах економічної кризи, соціально-політичної нестабільності та напруженості в суспільстві, наявності корупційних ознак економіки, підвищеної динамічності показників, що характеризують ці процеси. Відтак, необхідним є аналіз сучасного стану бюджетної безпеки держави в сучасних умовах її соціально-економічного розвитку на основі врахування наявних загроз у межах кожної із її складових, що виступає необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності та життєздатності національної економіки.

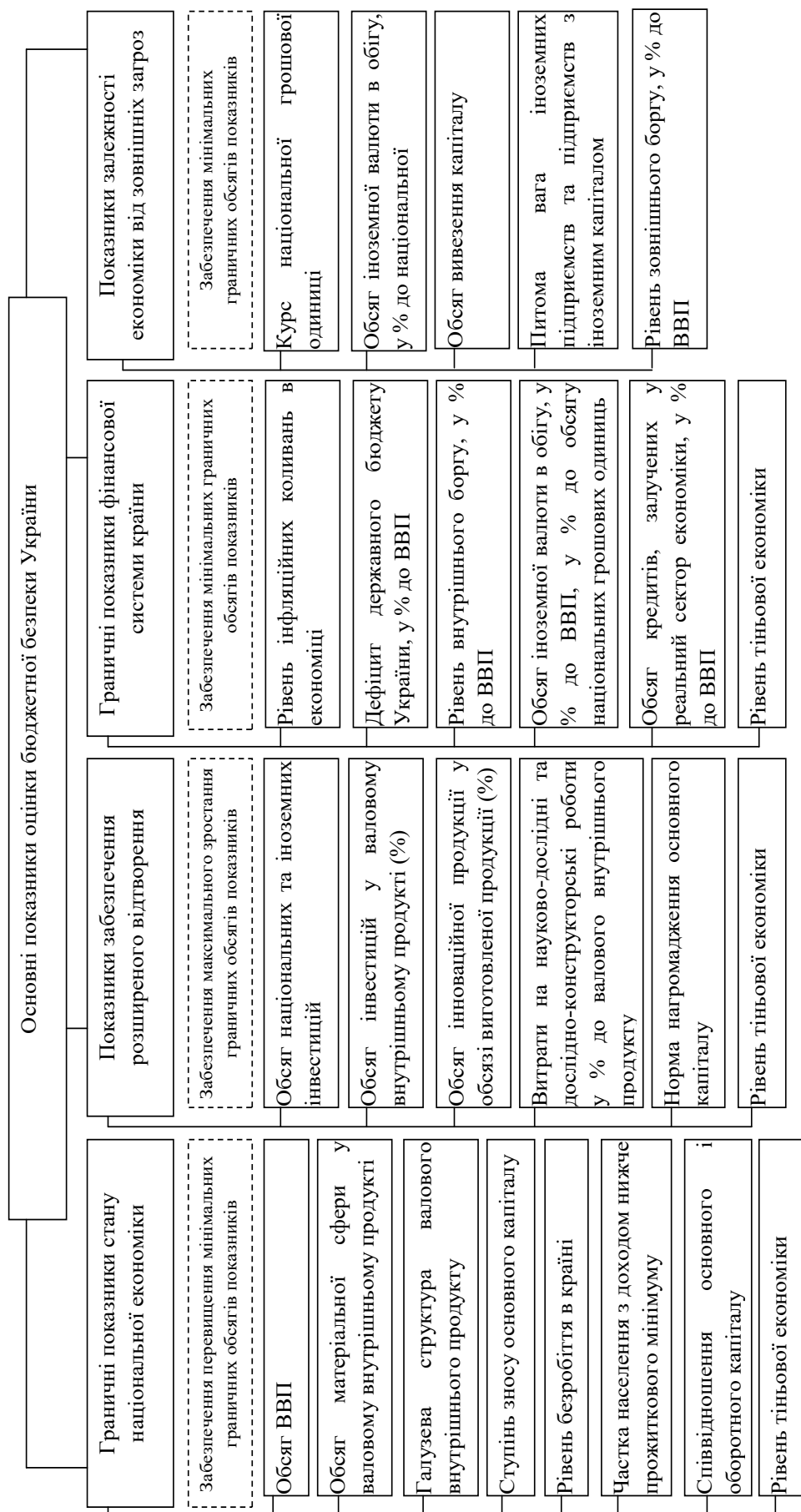


Рис. 1. Система показників оцінки бюджетної безпеки держави*

Джерело: розроблено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богма О.С. Сутність бюджетної безпеки в системі забезпечення національних інтересів / О.С. Богма // Економіка і суспільство. – 2016. – № 4. – С. 282-285.
2. Кишакевич Б.Ю. Формування системи фінансової безпеки України в умовах глобалізації [Текст] / Б.Ю. Кишакевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 205.
3. Луцик-Дубова Т. Управління бюджетною безпекою України / Т. Луцик-Дубова // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 3 (42). – С. 17-23.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm
5. Проказюк О.В. Бюджетна безпека держави: сутність та основні загрози / О.В. Проказюк // Фінансовий простір. – 2016. – № 3 (23). – С. 39-45.
6. Юрій С., Дем'янишин В. Бюджет, бюджетна доктрина та бюджетна політика держави: сучасна парадигма, іманентний детермінізм, реалії і перспективи / С. Юрій, В. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 7-29.

REFERENCES:

1. Bohma O.S. (2016) Sutnist biudzhetnoi bezpeky v systemi zabezpechennia natsionalnykh interesiv

[The essence of budget security in the system of ensuring national interests] *Ekonomika i suspilstvo*. № 4. p. 282-285.

2. Kyshakevych B.Iu. (2012) Formuvannia systemy finansovoi bezpeky Ukrainy v umovakh hlobalizatsii [Formation of the system of financial security of Ukraine in the conditions of globalization] *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*. Vyp. 22.(7). p. 205.

3. Lutsyk-Dubova T. (2013) Upravlinnia biudzhethnoiu bezpekoiu Ukrainy [Budget Security Management of Ukraine] *Halytskyi ekonomichnyi visnyk*. № 3 (42). p. 17-23.

4. Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy: nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy [On approval of guidelines for the calculation of economic security of Ukraine, Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine] 29.10.2013 p. № 1277 [Electronic resource]. Access mode: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

5. Prokaziuk O.V. (2016) Biudzhetna bezpeka derzhavy: sutnist ta osnovni zahrozy [Budget security of the state: essence and main threats] *Finansovyi prostir*. № 3 (23). p. 39-45.

6. Yurii S., Demianyshyn V. (2010) Biudzheth doktryna ta biudzhethna polityka derzhavy: suchasna paradyhma, imanentnyi determinizm, realii i perspektyvy [Budget, budget doctrine and budget policy of the state: modern paradigm, immanent determinism, realities and prospects] *Svit finansiv*. № 4. p. 7-29.

Rybak S.O.

PhD, Associate Professor
State Educational and Scientific Institution
«Academy of Financial Management»

MODERN APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE STATE BUDGET SECURITY IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF FINANCIAL RELATIONS

The best practices of European countries prove that the dynamic development of the state, regions and communities in the long run is impossible to ensure without the creation of an effective system of effective budget management.

At present, domestic budgets, from a purely economic regulator, have become an instrument of political manipulation, bidding, a basis for political discord and a source of corrupt business interests. Low efficiency of management of limited budget resources not only makes it impossible to ensure the effective implementation of the functions assigned to it, degrades the quality of life of society and lowers social standards, but also negatively affects the efficiency of the real sector of the economy.

Meanwhile, effective, comprehensive budget management at all stages of the budget process, able to ensure a holistic system of implementation of strategic priorities of the state, the key among which is to ensure budget security. Maintaining the proper level of budget security of the state is the task of the government of any country in the world, because the approximation of this goal actually means the ability of the state to address systemic issues in the financial system, ensuring economic security. In addition, the high level of budget security of the state is an indicator of the possibility of achieving long-term strategic goals of economic growth, increasing its investment attractiveness, ensuring the country's creditworthiness at the international level.

The main goal of this article is to highlight the conceptual aspects of budget security of the state, as well as to clarify modern approaches to assessing its level.

In accordance with the main purpose of the study, the author used a variety of analytical methods in his research. The study combines a set of theoretical and methodological comprehensive approaches to the analysis of the level of budget security of the state in the transformation of financial relations. These include logical analysis of induction and deduction, complex systems analysis, fundamental and technical analysis, and more.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються однаковими джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

– Ви *укладаєте угоду* про надання послуг;
– Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
– Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;

– Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки українською, але і російською та англійською мовами;
– Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;

– Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що забезпечить Вас від *перевірок третіми особами*;
– Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
– Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Здір В.А., Дернова І.А. ВЗАЄМОДІЯ НАУКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ДЕРЖАВИ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	3
Томчук-Пономаренко Н.В. ІНСТИТУЦІЙНА АРХІТЕКТОНІКА ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЖИТТІ СУСПІЛЬСТВА.....	9

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Беляєва К.С., Лобачева І.Ф. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ.....	15
Сардак С.Э., Нарро Тума М. ГЛОБАЛЬНІЕ ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА.....	20
Семенюк І.Ю. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ АДАПТАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ.....	24

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алексеева К.А., Мильман Л.М. ПОДОЛАННЯ КОРУПЦІЇ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СПРЯМОВАНOSTІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	29
Гаража О.П. ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ КОРМОВИХ УГІДЬ.....	34
Михайленко О.В., Скоморохова С.Ю., Домащенко М.Е. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	42
Іличок Б.І., Малиновський Ю.В. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В СФЕРІ ДОХОДІВ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ.....	48
Карамушка М.В., Галушка А.В., Дурнов Є.А. АНАЛІЗ ЗМІСТУ ДІЯЛЬНОСТІ З КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЄННЯ І РОЗВИТКУ ВЕЛИКИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК.....	56
Петрова І.П., Трушкіна Н.В. ЩОДО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ НА ЗАСАДАХ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	63
Хамініч С.Ю., Онишкевич Ю.О. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЗАСАДАХ БРЕНДУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....	73
Шелеметьєва Т.В. ОЦІНЮВАННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ УКРАЇНИ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	79

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бондарчук О.М. ОБҐРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	85
Дунська А.Р., Башкіна А.С. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ОПТИМІЗАЦІЄЮ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	91
Ігнатенко М.М., Мармуль Л.О. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК БІОЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ КОНТРОЛІНГУ.....	97
Карпенко А.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА МЕХАНІЗМ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	101
Шіковець К.О., Квіта Г.М., Гурцак Є.О. МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	108

Кузьомко В.М., Репнікова І.П. ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ У ЦИФРОВОМУ МАРКЕТИНГУ.....	112
Кукліна Т.С., Корнієнко О.М. ОСОБЛИВОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОЇ ГАЛУЗІ.....	119
Лавренюк О.І. СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК.....	124
Мороз О.В., Левашова С.М. ВПЛИВ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЗБУТОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	129
Мельник Ю.М., Шипуліна Ю.С., Петльована Л.С. КОМУНІКАЦІЙНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ.....	133
Миронова О.М. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ.....	140
Нагорнюк О.В. ФУНКЦІЇ ТА ПРИНЦИПИ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	145
Побережна Н.М. ГОТЕЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	153
Потапюк І.П., Орехов М.І. ОРГАНІЗАЦІЯ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	159
Продіус О.І., Лапчик В.Р. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	167
Продіус Ю.І., Лацина С.А., Богословова А.А. ЗАСТОСУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ В ПРАКТИЦІ УКРАЇНСЬКИХ БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЙ: СТАНДАРТНІ ПОМИЛКИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	172
Седікова І.О., Удовиця О.Ф. ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ.....	177
Старинець О.Г. АЛГОРИТМ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	181
Сусіденко О.В. ВИБІР ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО МОНИТОРИНГУ ПІДПРИЄМСТВ.....	186
Ткачук В.О., Охремчук В.С., Синенко Н.В. АУДИТОРСЬКА ПЕРЕВІРКА ПЕРСОНАЛУ ЯК НАПРЯМ РОБОТИ СЛУЖБИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	192
Тришкіна Н.І. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БРЕНД-ОРІЄНТОВАНИХ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	197
Фальченко О.О. СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	203
Фісуненко П.А., Копайгородська І.Ю. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	208
Шикіна О.В., Олійник Ю.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛИХ ГОТЕЛІВ М. ОДЕСИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	214
Юрєва І.А. БИЗНЕС-ЕТИКА УПРАВЛЕННЯ ЗНАНИЯМИ В ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОМУ ОБЕСПЕЧЕННІ УПРАВЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	220
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Лохман Н.В. МОРФОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ХАРАКТЕРИСТИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	225
Павлов К.В. ПРАВОВІ ЗАСАДИ ТА НОРМАТИВНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ.....	232
Самофатова В.А. СТВОРЕННЯ АГРОТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ ЯК АСПЕКТ БРЕНДИНГУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ.....	238

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Гунько Л.А., Колганова І.Г. РОЗВИТОК ЗЕМЛЕУСТРОЮ В УКРАЇНІ.....	243
Клісінські Я.С., Мареха І.С. ЕКОАТРИБУТИВНИЙ СВІТОГЛЯД ТА РИНКОВО-ЕКОНОМІЧНІ ФОРМИ ЙОГО КОНВЕРТАЦІЇ.....	250

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Двуліт З.П., Кучинський М.М. МОДЕЛЬ КОМУНІКАТИВНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ СОЦІАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ.....	256
Макаренко Р.А., Ткаченко І.В. АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СУЧАСНОГО СТАНУ ТА НАСЛІДКІВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ.....	263

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бабошина О.М. РОЛЬ І МІСЦЕ БІРЖ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ СВІТОВИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	268
Баланюк М.В. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ».....	272
Гаркуша Ю.О., Сполітак Є.Г. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В УКРАЇНІ.....	280
Гирба О.О. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ.....	286
Кобзева В.С. ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ.....	291
Маринюк Л.В. КОНЦЕПЦІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНОГО БАНКУ ПІД ЧАС НЕСТАБІЛЬНО КРИЗОВИХ УМОВ.....	298
Піддубна В.Г. БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ.....	303
Піменова М.М., Малоок І.А. ВИДАТКИ НА ОХОРОНУ НАВКОЛИШНЬОГО ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ.....	310
Романовська Ю.А., Урбанович В.А. СТРАХОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	315
Торяник Ж.І., Кулініч Є.П. МІСЦЕ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ.....	321
Щербатих Д.В., Шпильовий Б.В. РИЗИКИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	328

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гайдаржийська О.М., Вишневська В.С. ГРОШОВІ КОШТИ ТА КАСОВІ РОЗРАХУНКИ ЯК ОБ'ЄКТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ.....	334
Городиський М.П., Грабчук І.Л., Рабошук А.О. ПРО ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ПОДАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ.....	339
Данчевська І.Р. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ.....	344
Ляхович Г.І. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ АУТСОРСИНГУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	349

РОЗДІЛ 10. СТАТИСТИКА

Тюха І.В., Савчук І.В. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РИНКУ БЕЗАЛКОГОЛЬНИХ НАПОЇВ.....	355
---	------------

**РОЗДІЛ 11. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Синявська О.О., Самойленко В.В.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ
ОЦІНЮВАННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА..... **361**

Рибак С.О.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ
В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН..... **368**

Новий вид наукових послуг..... **373**

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Zdir V.A., Dernova I.A.

THE INTERACTION OF SCIENCE, BUSINESS, AND GOVERNMENT
AS THE BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY
INNOVATIVE COMPONENT..... 3

Tomchuk-Ponomarenko N.V.

INSTITUTIONAL ARCHITECTONICS OF PROPERTY RELATIONS
AND ITS SIGNIFICANCE IN THE ECONOMIC LIFE OF SOCIETY..... 9

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Lobacheva I.F., Belyaeva K.S.

ANALYSIS OF THE MODERN STATUS OF MORTGAGE LENDING
OF AGRICULTURE IN UKRAINE..... 15

Sardak S.E., Narro Tuma M.

GLOBAL FACTORS AND PERSPECTIVES OF THE DEVELOPMENT
OF THE HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS..... 20

Semeniuk I.Y.

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE EXPORT POTENTIAL OF UKRAINIAN
MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN THE SYSTEM OF THE ADAPTIVE MECHANISM..... 24

SECTION 3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Alekseieva K.A., Milman L.M.

OVERCOMING CORRUPTION AS ONE OF THE TERMS OF PROVIDING
THE SOCIAL ORIENTATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT
IN CURRENT CONDITIONS..... 29

Garazha Y.P.

INSTITUTIONALIZATION OF EXPERT MONETARY EVALUATION OF FORAGE LANDS..... 34

Mykhailenko O.V., Skomorohova S.Y., Domashchenko M.E.

MANAGEMENT OF INVESTMENT POTENTIAL OF ENTERPRISE..... 42

Ilychok B.I., Malynovskyy Yu.V.

SOCIAL ASPECTS OF UKRAINE'S ECONOMIC SECURITY
IN THE AREA OF INCOMES: STATE AND PROSPECTS FOR IMPROVEMENT..... 48

Karamushka M.V., Galushka A.V., Durnov E.A.

ANALYSIS OF ACTIVITIES IN INTEGRATED DEVELOPMENT
AND CULTIVATION OF LARGE LAND PLOTS..... 56

Petrova I.P., Trushkina N.V.

ON THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE IN UKRAINE
ON THE BASIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP..... 63

Khaminich S.Yu., Onyshkevych Yu.O.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF MARKETING ACTIVITY
ON THE BASIS OF THE BRAND: THEORETICAL ASPECTS..... 73

Shelemetieva T.V.

EVALUATION OF THE MODERN STATE OF DEVELOPMENT
OF TOURISM OF UKRAINE: TRENDS AND PERSPECTIVES..... 79

SECTION 4. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bondarchuk O.M.

FOUNDATION OF ORE-DRESSING ENTERPRISES' OPERATING
EFFICIENCY IMPROVING MECHANISM..... 85

Dunska A.R., Bashkina A.S.

COMPARATIVE ANALYSIS OF MANAGEMENT METHODS
OF THE COMPANY'S PRODUCT RANGE OPTIMIZATION..... 91

Ignatenko M.M., Marmul L.O.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE BIOENERGETIC POTENTIAL
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ON THE BASIS OF CONTROLLING..... 97

Karpenko A.V.

COMPETITIVENESS OF DAIRY MILK PROCESSING PLANTS
AND MECHANISM OF ITS PROVISION..... 101

Shikovets K.O., Kvita G.M., Hurtsak E.O.

MODELLING OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES..... 108

Kuzomko V.M., Repnikova I.P. USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN DIGITAL MARKETING.....	112
Kuklina T.S., Kornienko O.M. FEATURES OF MANAGEMENT AT ENTERPRISES OF THE RESTAURANT INDUSTRY.....	119
Lavrenyuk O.I. FOREIGN MARKET ACCESS STRATEGIES OF AGROINDUSTRIAL ENTERPRISES.....	124
Moroz O.V., Levashova S.M. COMPETITIVE ENVIRONMENT AFFECTING SALES ACTIVITY OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE.....	129
Melnyk Yu.M., Shipulina Yu.S., Petljovana L.S. COMMUNICATION ASPECTS OF THE ENTERPRISES' COMPETITIVENESS IN THE PHARMACEUTICAL MARKET.....	133
Myronova O.M. THE MAIN APPROACHES TO PERSONNEL DEVELOPMENT.....	140
Nahorniuk O.V. FUNCTIONS AND PRINCIPLES OF ENTERPRISE FINANCIAL POTENTIAL SYSTEMATIZATION.....	145
Poberezhna N.M. HOTEL BUSINESS: STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS.....	153
Potapiuk I.P., Orekhov M.I. ORGANIZATION OF SALES ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	159
Prodius O.I., Lapchik V.R. DIRECTIONS FOR IMPROVING STRATEGIC MANAGEMENT BY THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	167
Prodius Y.I., Latsina S.A., Bogoslovova A.A. MANAGEMENT CONSULTING IN THE PRACTICE OF UKRAINIAN BUSINESS ORGANIZATIONS: STANDARD ERRORS AND SOLUTIONS.....	172
Sedikova I.A., Udovitsa O.F. PERSONNEL MANAGEMENT TECHNOLOGIES BASED ON INNOVATIVE APPROACH AT ENTERPRISES OF THE WINE INDUSTRY.....	177
Starynec O.G. THE ALGORITHM OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES.....	181
Susidenko O.V. CHOICE OF INSTRUMENTS OF FINANCIAL MONITORING OF ENTERPRISES.....	186
Tkachuk V.O., Ohremchuk V.S., Synenko N.V. STAFF FINANCIAL AUDIT AS A DIRECTION OF HR WORK.....	192
Trishkina N.I. FORMATION OF THE SYSTEM OF BRAND-ORIENTED INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS OF ENTERPRISES OF THE HOTEL BUSINESS.....	197
Falchenko E.A. SOCIAL PARTNERSHIP IN THE SYSTEM OF SOCIAL AND LABOUR RELATIONS OF THE HOTEL AND RESTAURANT ECONOMY.....	203
Fisunenko P.A., Kopaygorodskaya I.Yu. STATUS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN UKRAINE.....	208
Shykina O.V., Oliinyk Y.V. TRENDS OF ODESA SMALL HOTELS DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS.....	214
Yuryeva I.A. THE BUSINESS ETHICS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT IN PROVING INFORMATION-COMMUNICATIONAL MANAGEMENT OF AN ORGANIZATION.....	220
SECTION 5. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY	
Lokhman N.V. A MORPHOLOGICAL APPROACH TO THE CHARACTERISTICS OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE.....	225
Pavlov K.V. LEGAL FRAMEWORK AND REGULATORY SUPPORT FOR COMPETITION IN THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET.....	232
Samofatova V.A. CREATION OF AGRI-TOURISM CLUSTERS AS AN ASPECT OF THE BRANDING OF RURAL AREAS IN THE SOUTHERN REGION.....	238

SECTION 6. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Hunko L.A., Kolhanova I.G. DEVELOPMENT OF LAND MANAGEMENT IN UKRAINE.....	243
Klisinski Y.S., Marekha I.S. ECO-ATTRIBUTIVE WORLDVIEW AND MARKET-BASED ECONOMIC FORMS OF ITS CONVERSION.....	250

SECTION 7. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Dvulit Z.P., Kuchynskyi M.M. MODEL OF COMMUNICATIVE COMPETENCES AS A TOOL OF SENIOR EXECUTIVES SOCIALIZATION.....	256
Makarenko R.A., Tkachenko I.V. AN ANALYTICAL SUMMARY OF CURRENT STATUS AND CONSEQUENCES OF INTERNATIONAL MIGRATION OF UKRAINIANS.....	263

SECTION 8. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Baboshyna O.M. ROLE AND PLACE OF EXCHANGE IN THE CONDITIONS OF IMPROVING GLOBAL GLOBALIZATION PROCESSES.....	268
Balanyk M.V. THEORETICAL APPROACHES TO DEFINING THE ESSENCE OF THE NOTION OF "MECHANISM OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE BANKING SECTOR".....	272
Harkusha J.O., Spolitak E.H. IMPROVEMENT OF CREDIT RISK ASSESSMENT IN UKRAINE.....	280
Gyrba O.O. WAYS TO IMPROVE INTERNATIONAL LOGISTICS IN UKRAINE AS PRELIMINARY MEASURES FOR PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF THE ECONOMY.....	286
Kobzeva V.S. FEATURES OF BANK LENDING TO SMALL BUSINESSES IN THE AGRICULTURAL SECTOR.....	291
Marinyuk L.V. THE CONCEPT OF MODERNIZATION AND IMPROVEMENT OF THE EFFICIENCY OF A MODERN BANK'S CREDIT POLICY DURING UNSTABLE CRISIS CONDITIONS.....	298
Piddubna V.G. BENCHMARKING AS AN INNOVATIVE INSTRUMENT FOR PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF BANKS.....	303
Pimenova M.M., Malook I.A. EXPENSES ON ENVIRONMENT PROTECTION IN THE CONTEXT OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE STATE.....	310
Romanovska Yu.A., Urbanovych V.A. INSURANCE POTENTIAL OF ECONOMIC DEVELOPMENT.....	315
Torianyk Zh.I., Kulinich Ye.P. THE ROLE OF FINANCIAL SECURITY IN THE SYSTEM OF BANK ECONOMIC SECURITY.....	321
Shcherbatykh D.V., Shpylovyi B.V. RISKS IN THE SYSTEM OF FINANCIAL SECURITY OF BANKS OF UKRAINE.....	328

SECTION 9. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Vyshnevskaya V.S., Haydarzhiyska O.M. MONEY AND CASH CALCULATIONS AS AN ACCOUNTING AND CONTROL OBJECT.....	334
Horodyskyi M.P., Hrabchuk I.L., Raboshchuk A.O. ABOUT FEATURES OF ELECTRONIC REPORTS FORMATION AND REPORTING IN UKRAINE.....	339
Danchevska I.R. ORGANIZATIONAL PRINCIPLES OF STATE FINANCIAL CONTROL IN UKRAINE.....	344
Liakhovych H.I. THEORETICAL CONCEPTS OF OUTSOURCING IN ACCOUNTING.....	349

SECTION 10. STATISTICS

Tycha I.V., Savchuk I.V. WORLD TRENDS IN THE SOFT DRINKS MARKET.....	355
--	-----

**SECTION 11. MATHEMATICAL METHODS,
MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY**

Syniavska O.O., Samoilenko V.V.

COMPARATIVE ANALYSIS OF ECONOMIC-MATHEMATICAL METHODS
OF EVALUATION OF THE CREDITWORTHINESS OF BORROWER..... **361**

Rybak S.O.

MODERN APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE STATE BUDGET SECURITY
IN THE CONDITIONS OF TRANSFORMATION OF FINANCIAL RELATIONS..... **368**

A new type of scientific services..... **373**

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 13

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *О.Данильченко*

Засновник видання:

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,

м. Одеса, Україна, 65009

Телефон: +38 (048) 709-38-69

Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua

E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua